

UNIVERSITE DU QUEBEC A TROIS-RIVIERES

MEMOIRE

PRESENTE AU

DEPARTEMENT DE PSYCHOLOGIE  
COMME EXIGENCE PARTIELLE  
DE LA MAITRISE EN PSYCHOLOGIE

PAR

SYLVIE LAMOTHE

LE LEADERSHIP ET L'EXTREMISME

NOVEMBRE 1984

Université du Québec à Trois-Rivières

Service de la bibliothèque

Avertissement

L'auteur de ce mémoire ou de cette thèse a autorisé l'Université du Québec à Trois-Rivières à diffuser, à des fins non lucratives, une copie de son mémoire ou de sa thèse.

Cette diffusion n'entraîne pas une renonciation de la part de l'auteur à ses droits de propriété intellectuelle, incluant le droit d'auteur, sur ce mémoire ou cette thèse. Notamment, la reproduction ou la publication de la totalité ou d'une partie importante de ce mémoire ou de cette thèse requiert son autorisation.

## Sommaire

Plusieurs auteurs ont démontré l'importance du leader et l'impact qu'ont sa personnalité et ses attitudes sur le fonctionnement du groupe. Il s'avère donc important, pour la personne qui agit à titre de leader, d'identifier à quel type de leader il appartient et ce, afin de déterminer les comportements qui le rendront efficace. Dans sa théorie contingentielle du leadership, où la productivité du groupe est fonction des caractéristiques du leader et de la situation, Fiedler (1967) utilisait l'échelle Least Preferred Co-worker (LPC) pour établir différents types de leader. Parmi les interprétations proposées, celle de Rice (1978a) veut que le LPC soit une mesure d'attitude. De cette interprétation découle l'hypothèse disant que les personnes obtenant un pointage peu élevé au LPC tendent vers des attitudes extrêmes. Cette étude a pour but de vérifier cette hypothèse d'extrémisme.

Différents questionnaires d'attitudes ont été répondu par 90 étudiants de niveau collégial. Les comparaisons établies entre les trois groupes de LPC (bas, moyens et hauts), pour chaque mesure d'attitude présentée, révèlent que l'hypothèse d'extrémisme des bas LPC est confirmée. L'interprétation voulant que le LPC soit une mesure d'attitude est également supportée.

Table des matières

|  |        |
|--|--------|
| Chapitre premier- Introduction .....           | 1      |
| Problématique .....                            | 9      |
| Hypothèses .....                               | 9      |
| Limites .....                                  | 10     |
| Définitions .....                              | 11     |
| <br>Chapitre II- Recension des écrits .....    | <br>13 |
| Caractéristiques du LPC .....                  | 14     |
| Extrémisme .....                               | 33     |
| <br>Chapitre III- Méthode .....                | <br>39 |
| Variables à l'étude .....                      | 40     |
| Sujets .....                                   | 41     |
| Outils de mesure .....                         | 42     |
| Administration des instruments de mesure ..... | 49     |
| Traitement des données .....                   | 50     |
| <br>Chapitre IV- Analyse des résultats .....   | <br>56 |
| Résultats .....                                | 57     |
| Interprétation .....                           | 75     |

|  |        |
|--|--------|
| Chapitre V- Conclusion .....                                     | 87     |
| Conclusions .....  | 88     |
| Limites .....  | 89     |
| Recommandations .....  | 90     |
| <br>Appendice A- Echelle LPC .....                               | <br>91 |
| Appendice B- Echelles LPC <sup>+</sup> et LPC <sup>-</sup> ..... | 95     |
| Appendice C- Echelle de dogmatisme forme E de Rokeach (1956)     | 100    |
| Appendice D- Lette d'introduction .....                          | 107    |
| Références .....   | 110    |

Chapitre premier

Introduction

Le présent travail porte sur le leadership. Plus précisément, il s'adresse aux théories concernant l'efficacité du leader, puisque celui-ci joue un rôle important, sinon le plus important, dans un groupe. En effet, c'est lui qui a habituellement la responsabilité de diriger son groupe vers le meilleur rendement possible. Le leadership, plus spécifiquement le leader, s'avèrent des sujets d'étude importants et d'actualité car le groupe prend beaucoup d'importance. En effet, que ce soit au travail ou aux études, la productivité est l'indice de réussite recherché, et, pour atteindre cette productivité, les gens se regroupent sous l'autorité d'un leader.

L'étude du leadership connaît un essor depuis environ cinquante ans. Au cours de ces années, plusieurs auteurs ont développé différentes approches d'étude et différentes théories. Les premiers travaux portant sur l'efficacité du leadership se regroupent sous l'appellation de théorie de la personnalité. Les auteurs de ces études tentaient de découvrir à travers celles-ci les traits de personnalité qui font d'une personne, un leader efficace. Toutefois, ils ne réussissaient pas à ressortir clairement les traits spécifiques qui se retrouveraient chez tous les leaders efficaces (Stogdill 1948, Mann 1959).

Une deuxième approche mettait l'accent sur le comportement du leader, ou son style, plutôt que sur ses caractéristiques. Les adhérents de cette approche cherchaient à identifier les modèles spécifiques de compor-

tement chez le leader efficace (Likert 1961).

Une autre approche faisait son apparition par la suite. Elle suggérait que l'efficacité du leader dépend non pas d'une seule dimension telle que les traits du leader ou son style, mais plutôt de l'interaction entre plusieurs dimensions: les caractéristiques de leader et celles de la situation (Fiedler 1967, Vroom et Yetton 1973, Yukl 1970).

Parmi les travaux portant sur cette approche interactionnelle, ceux de Fiedler (1967) sont d'un intérêt particulier. C'est d'ailleurs ce que confirment certains auteurs: "La théorie de l'efficacité du leadership la plus grandement acceptée a été proposée dans le modèle de contingence de l'efficacité du leadership de Fiedler (1967)." (Chemers et Skrzypek 1972, p. 172)<sup>1</sup>. "Tel que relevé par plusieurs études récentes de la recherche sur le leadership, le modèle de contingence de Fiedler (1967) est une des plus importantes approches contemporaines dans l'étude du leadership." (Rice 1978b, p. 1199).

La théorie du leadership contingentiel postule que la productivité d'un groupe obéit au principe proposé par Lewin où le comportement d'une personne est fonction de la personnalité et des caractéristiques de son environnement ( $c: f(p,e)$ ). Ainsi, selon Fiedler (1967), la performance d'un groupe est contingente à la personnalité du leader et à la favorabilité de la situation dans laquelle il se trouve. Le degré de favorabilité de la si-

---

<sup>1</sup> Toutes les citations de cette étude sont traduites par l'auteur.



tuation est déterminé par trois facteurs: la relation leader-membre, la structure de la tâche que le groupe doit accomplir et le pouvoir du poste occupé par le leader. Ainsi, une situation favorable sera celle où le leader aura de bonnes relations interpersonnelles, une tâche bien structurée et une position lui donnant beaucoup de pouvoir.

Fiedler détermine la personnalité du leader ou son style de leadership par l'échelle Least Preferred Co-worker (LPC). Dans celle-ci le leader doit décrire la personne avec laquelle il a le plus de difficulté à accomplir une tâche, à partir de seize paires de caractéristiques, s'étendant sur une échelle de huit points (par exemple: 8:très sympathique, 1:très antipathique. Selon qu'il décrit cette personne positivement ou négativement, on dira de ce leader qu'il a un haut ou un bas LPC.

Puisque Fiedler opérationnalise la personnalité du leader par sa réponse au LPC, et parce que c'est à partir de cette réponse qu'il émet ses hypothèses, nous pouvons constater que le LPC constitue la variable centrale du modèle de contingence. Il est alors essentiel de connaître ce que le LPC mesure, sa signification et ses implications. Toutefois, aucune certitude n'est avancée quant à sa signification. Différents auteurs suggèrent qu'il est une mesure de motivation, d'autres de complexité cognitive ou encore de valeur et d'attitudes. Dans ses travaux avec Chemers (1974) et Mahar (1979), Fiedler lui-même reconnaît que le sens des réponses au LPC est difficile à interpréter et que plusieurs questions se posent quant à l'interprétation de cette échelle: "En dépit de la simplicité du pointage au LPC et de la façon de l'obtenir, le chemin de la compréhension du LPC

a été une odyssée acharnée et frustrante." (Fiedler et Chemers 1974, p. 74). Comme on peut le constater, on ne connaît pas vraiment la signification du LPC bien qu'elle soit nécessaire.

Selon Fiedler (1967), le LPC mesure deux motivations différentes: le désir de réussite de la tâche pour le bas LPC et la recherche de relations interpersonnelles satisfaisantes pour le haut LPC. Fiedler prédisait que dans les situations très favorables et très défavorables, le leader ayant un bas LPC sera le leader le plus efficace, tandis que dans une situation modérément favorable, c'est le leader ayant un haut LPC qui obtiendra le meilleur rendement. Cela veut donc dire que lorsque la situation est très favorable ou très défavorable, le leader s'orientant vers la tâche est le plus efficace, alors que le leader s'orientant vers les relations interpersonnelles est meilleur en terme d'efficacité, dans une situation modérément favorable.

Les études conduites dans le but de vérifier empiriquement ce modèle de contingence et ses implications, ne font pas l'unanimité sur les valeurs prédictives de la théorie. Les travaux de Graham (1968), Chemers et Skrzypek (1972) supportent le modèle, par contre ceux de Nealy et Blood (1968), Mitchell (1970) vont à l'encontre ou ne confirment pas les hypothèses de Fiedler. De plus, le modèle de Fiedler fait l'objet de critiques sévères de la part de plusieurs auteurs comme Mitchell et al. (1970), Graen et al. (1970, 1971a, 1971b).

Suite aux résultats contradictoires et aux critiques, Fiedler

(1972a) apportait certaines modifications à sa théorie. Il proposait alors que l'échelle LPC est un instrument servant à mesurer la hiérarchie des motivations que possède un individu, et il ajoutait des motivations secondaires aux motivations primaires qu'il disait mesurer lors de sa première interprétation de l'échelle LPC. Se basant sur la hiérarchie des besoins de Maslow(1954), Fiedler proposait que les motivations primaires du leader doivent d'abord être comblées pour que les motivations secondaires puissent diriger le comportement de ce leader. Il ajoutait que la situation très favorable permet de répondre aux motivations primaires. Donc, dans une situation très favorable, le leader vise la satisfaction de ses motivations secondaires, ce qui signifie que le leader obtenant un haut LPC cherchera le succès de la tâche; tandis que le bas LPC visera le succès de ses relations interpersonnelles. Dans une situation défavorable, le leader s'orientera plutôt vers sa motivation primaire; ainsi, le haut LPC voudra obtenir des relations interpersonnelles satisfaisantes et le bas LPC visera le succès de la tâche qu'il a à accomplir.

Cela implique un changement d'orientation dans les premières hypothèses que Fiedler (1967) proposait. En effet, selon ces dernières, c'est le leader orienté vers la tâche (bas LPC) qui obtient le meilleur rendement dans une situation très favorable et très défavorable. Toutefois, avec l'ajout d'une hiérarchie de motivations, c'est le leader orienté vers les relations interpersonnelles qui serait le plus efficace dans une situation très favorable, puisque dans une telle situation, ce sont les motivations secondaires qui dirigent le comportement.

Fiedler (1972b) faisait un relevé de plusieurs travaux supportant l'hypothèse de la hiérarchie motivationnelle. Cependant, les résultats de différentes études comme celle de Gruenfeld et al. (1969) ont contredit cette hypothèse. De plus, les résultats des travaux de Rice et Chemers (1975) et de Larson et Rowland (1973) confirmaient en partie seulement cette possibilité d'interprétation du LPC.

Ainsi, à cause de la nature équivoque des résultats obtenus dans ces différentes études, et à cause également de la façon intuitive dont l'hypothèse de la hiérarchie des motivations a été émise, Rice (1978b) proposait plutôt que le LPC est une mesure de valeur et d'attitude tel que le suggéraient Fishbein et al. (1969). Selon eux, l'échelle LPC mesure l'attitude de l'individu envers la personne avec laquelle il a le plus de difficulté à effectuer une tâche. Cette attitude refléterait une valeur de base; le succès de la tâche pour le bas LPC, ou le succès interpersonnel pour le haut LPC.

Rice ajoutait que le leader ayant un bas LPC a un comportement s'orientant habituellement vers la tâche. Si parfois il s'oriente plutôt vers les relations interpersonnelles, c'est parce que c'est ainsi qu'il croit pouvoir arriver à sa valeur principale: le succès à la tâche. Il en va à l'inverse pour le leader qui obtient un haut LPC. Les résultats obtenus par Fishbein et al. (1969), Rice (1978) appuient cette interprétation.

La littérature concernant les théories sur les attitudes et sur les valeurs apporte aussi un support à cette façon d'interpréter le LPC.

Selon Morgan (1976) l'attitude se définit comme étant la tendance à répondre à certaines personnes, objets ou situations d'une manière positive ou négative. Cette définition s'intègre bien avec l'interprétation de Rice. En effet, le résultat d'un individu à l'échelle LPC nous renseigne sur la tendance de celui-ci à répondre au collègue avec lequel il a le plus de difficulté à travailler. On peut donc parler d'attitude. Cette tendance ou attitude est positive pour le haut LPC et négative pour le bas LPC. Benth et Eckman (1973) ajoutaient que l'attitude est déterminée par un standard: la valeur. Rokeach (1973) définissait la valeur comme étant la croyance qu'une conduite ou un état donné est préférable à une autre conduite ou état; de plus, elle détermine les attitudes et les comportements sociaux et constitue une force motivationnelle.

Bien que de nombreux travaux démontrent que la réponse à l'échelle LPC est reliée au comportement observable et à l'efficacité du leader, peu ont réussi à découvrir les caractéristiques mesurées par cette échelle. De même, peu de données concernent l'interprétation valeur-attitude associée à la théorie du leadership contingentiel. Une seule étude, celle de Rice et al. (1978), tentait de remédier à cette situation. Dans cette étude, les auteurs vérifiaient certaines hypothèses découlant de l'interprétation valeur-attitude afin d'y apporter une validité d'évidence. Les résultats indiquaient que les bas LPC sont plus extrêmes que les hauts LPC, tant dans leurs attitudes positives que négatives. Cela signifie que lorsque le bas LPC décrit un objet qui lui est positif, il est plus extrême, c'est-à-dire plus positif dans sa description que le haut LPC dans la même situation. Il

en va de même lorsqu'un objet négatif est décrit: le bas LPC le décrit plus négativement, de façon plus extrême, que le fait le haut LPC.

### Problématique

Il semble donc y avoir un lien entre la réponse au LPC et l'extrémisme des attitudes. Toutefois, Rice et al. (1978) ne tenaient pas compte de la personne qui obtient un LPC moyen, bien que certains auteurs, comme Yukl (1970) et Rice (1978a) en notent l'importance. De plus, seule une différence de moyennes servait d'analyse pour les résultats de Rice et al. (1978) alors que d'autres analyses auraient pu vérifier leurs hypothèses.

Ces constatations faites, le problème suivant est posé: quelle est la relation entre les trois niveaux de LPC et l'extrémisme des attitudes?

La variable dépendante de cette étude est donc l'extrémisme de la personne, alors que son résultat à l'échelle LPC constitue la variable indépendante.

### Hypothèses

Les travaux de Rice (1978b) proposaient que les bas LPC ont des attitudes plus intenses que les hauts LPC. Rice et al. (1978) suggéraient que la différence dans l'intensité des attitudes chez les bas et les hauts

LPC se manifeste sous une forme d'extrémisme. Cet extrémisme serait présent tant pour une évaluation positive que pour un jugement négatif.

Ainsi, afin de vérifier si les conclusions émises par Rice (1978b) et Rice et al. (1978) s'avèrent exactes, nous formulons les hypothèses suivantes:

- 1) Les bas LPC ont des attitudes plus extrêmes que les moyens et les hauts LPC.
  - a) Les bas LPC sont plus extrêmes dans leur jugement positif que les moyens et les hauts LPC.
  - b) Les bas LPC sont plus extrêmes dans leur jugement négatif que les moyens et les hauts LPC.
  - c) La différence entre les jugements positif et négatif est plus grande chez les bas LPC comparativement aux moyens et hauts LPC.

De plus, afin de vérifier si ces conclusions se généralisent à d'autres attitudes que celles exprimées sur les échelles précédentes, l'hypothèse suivante est formulée:

- 2) Les bas LPC sont plus extrêmes dans leur jugement sur l'échelle de dogmatisme (forme E de Rokeach (1956)) que les moyens et hauts LPC.

### Limites

La valeur des conclusions de cette étude dépend de certains facteurs. Ainsi, la fidélité de l'échelle LPC en constitue une limite. En

effet, elle s'étend de 0,01 à 0,93 sans que cette variation n'ait été clairement expliquée. Les résultats sont aussi limités par la difficulté à mesurer l'extrémisme de la personne puisqu'après de sérieuses recherches, aucune échelle permettant de le mesurer n'a été trouvée.

### Définitions

- attitude : nous choisissons ici la définition de Morgan (1976): l'attitude est la tendance à répondre à certaines personnes, objets ou situations de façon positive ou négative.
- extrême : qui est le plus éloigné de la moyenne, du juste milieu.
- extrémisme: attitude de la personne favorable aux idées, aux opinions extrêmes.
- leader: : plusieurs définitions ont été émises. Celle apportée par Fiedler semble la plus appropriée puisque cette étude est basée sur son modèle. Le leader est donc: "l'individu en charge d'un groupe et auquel il est donné une tâche de direction et de coordination des activités pertinentes à la tâche ou, en l'absence du leader désigné, celui qui porte la responsabilité première d'accomplir ces fonctions dans le groupe ou l'organisation " (Fiedler (1967) .
- LPC : c'est d'abord une échelle où le répondant doit décrire, selon des attributs donnés, la personne avec laquelle il a le plus de difficulté à accomplir une tâche. C'est alors l'at-



titude du répondant envers la personne décrite. Une description négative donne un bas LPC alors qu'une description positive attribue un haut LPC. Le LPC moyen se situe entre le bas et la haut LPC.

- valeur : selon Rokeach (1973) la valeur est la croyance qu'une conduite ou un état donné est préférable à une autre conduite ou état.

## Chapitre II

### Recension des écrits

## Introduction

Les prochaines pages présentent d'abord le contenu de l'échelle LPC, ses propriétés psychométriques, les différentes interprétations s'y rattachant ainsi que les études portant sur cette mesure. Par la suite, des comparaisons sont établies afin de bien comprendre en quoi diffère l'interprétation valeur-attitude des autres interprétations proposées. Une seconde partie porte sur la relation entre le LPC et la notion d'extrémisme de même que les théories rattachées à l'extrémisme.

## Caractéristiques du LPC

### Contenu

Le contenu et le nombre d'items du LPC diffèrent d'une étude à l'autre. On le retrouve dans des formats allant de 16 à 32 items. Aussi, parce que les consignes, le contenu d'items et le format ont varié, la mesure du LPC n'a pas de forme standard. Cependant, certaines données nous renseignent sur ce que contient l'échelle.

Foa et al. (1971) suggèrent, d'une manière intuitive, que le LPC est composé de trois types d'items: ceux ayant trait aux caractéristiques interpersonnelles de la personne décrite, les items reflétant les ca-

ractéristiques de la performance à la tâche et les items ne pouvant être catégorisés dans l'un ou l'autre des deux premiers types. Par la suite, plusieurs auteurs ont fait des analyses factorielles du LPC mais les résultats obtenus étaient plutôt inconsistants quant à la structure de cette échelle car ils utilisaient des formes, des populations et des méthodes d'analyse différentes. Toutefois, certaines conclusions peuvent en être tirées.

Yukl (1970) séparait les items du LPC en deux facteurs ou dimensions: le facteur tâche (LPC-tâche) et le facteur interpersonnel ou social (LPC- relation). Pour cela, il utilisait 14 items choisis parce que ceux-ci semblaient relever soit du succès à la tâche, soit du succès dans les relations interpersonnelles. Ces items ou adjectifs sont les mêmes ou ressemblent à ceux utilisés par Fiedler pour construire le LPC. L'analyse des résultats de ses 116 sujets démontre que six items concernent d'abord la dimension tâche alors que six autres items concernent d'abord la dimension sociale. Deux items ne peuvent être classés dans une seule dimension. Yukl obtenait une faible corrélation (0,06) entre les deux facteurs ce qui l'amenait à conclure que ceux-ci sont indépendants. Il démontrait également que les résultats aux facteurs étaient meilleurs indicateurs que le LPC total pour déterminer l'orientation de la personne. Yukl expliquait alors que si on n'avait pas réussi à s'entendre sur la relation entre le LPC et les comportements de la personne, c'est parce qu'on utilisait le LPC total, ce qui, selon lui, obscurcit la relation car il peut y avoir un effet d'annulation entre le LPC-tâche et le LPC-relation.

A partir de résultats obtenus dans différents travaux, Rice (1978a) concluait que la relation entre le LPC et d'autres caractéristiques serait plus évidente si les facteurs du LPC étaient pris séparément plutôt que de s'en tenir au LPC total. Dans une étude où 226 sujets répondaient à l'échelle de 22 items, Rice et Seaman (1979) analysaient leurs résultats selon trois types de LPC: le LPC-tâche, le LPC-relation et le LPC total. Rice et al. (1978) démontraient que 40% des sujets sont classés différemment selon qu'un facteur ou l'autre sert de base à cette catégorisation. C'est pourquoi ils suggéraient d'inclure les deux dimensions du LPC dans le format utilisé.

En conclusion, Rice (1978b), en accord avec Fiedler (1972a) approuvait l'utilisation de l'échelle LPC pour les raisons suivantes: le nombre d'études portant sur le LPC a augmenté au cours des dernières années, l'échelle est facile et rapide à administrer et à corriger, le LPC peut être relié à des phénomènes importants autres que la performance du groupe. Fiedler (1972a) mentionnait aussi que le LPC est peu provoquant s'il y a résistance de la part du répondant. De plus, Rice (1978b) attribuait au LPC des propriétés psychométriques autorisant son utilisation.

#### Propriétés psychométriques

Le LPC étant la variable centrale de cette étude, il est important d'en connaître la fidélité et la validité.

### A. Fidélité

Plusieurs travaux portent sur la fidélité de l'échelle LPC. Ainsi, Rice (1978a) menait une étude ayant pour but de compléter l'information sur les propriétés psychométriques du LPC, en particulier sa fidélité. Il obtenait un coefficient moyen de consistance interne de 0,88 à partir de coefficients obtenus dans différentes études. Schreisheim et al. (1979) critiquaient cette étude en reprochant à Rice de conclure à une haute fidélité en se servant de données reliées surtout à l'Assumed Similarity between Opposites (ASo) plutôt qu'entièrement reliées au LPC. En réponse à cette critique Rice (1979) affirmait que c'est bien ainsi puisque l'ASo a servi de base au LPC et que les deux échelles sont reliées significativement. De plus, il faisait part de nouvelles données confirmant la fidélité du LPC dont celles d'une étude où pour 288 répondants à l'échelle LPC de 22 items, un coefficient alpha de 0,91 était obtenu. L'auteur citait également l'étude de Rice et Seaman (1979). Ces derniers utilisaient la même échelle et obtenaient un coefficient alpha de 0,90.

Certains auteurs utilisaient la forme test-retest pour vérifier la fidélité du LPC. Ainsi, à partir de deux groupes, l'un de 21 et l'autre de 33 étudiants, Rice et Seaman (1979) trouvaient un coefficient test-retest de 0,65 ( $p < 0,01$ ) pour des intervalles de 10 et 9 semaines. Dans une autre étude, Mitchell et Prothero, cités dans Fiedler (1973), obtenaient une corrélation test-retest de 0,67. Ces résultats s'accordent avec ceux de Fox (1976): 0,66 pour neuf (9) semaines d'intervalle. Toutefois, Fox remarquait un meilleur coefficient test-retest si on demandait aux sujets de

décrire la même personne, et si l'intervalle n'était pas trop grand (coefficient de 0,73 à 0,85 pour des intervalles de 3 à 5 semaines). Une moyenne des coefficients test-retest de 0,64 (n:23) était obtenu par Rice (1978a) et ce dernier ajoutait que si le sujet n'avait pas vécu de changement dramatique pendant l'intervalle, l'indice test-retest était plus élevé.

En ce qui concerne la forme parallèle, il est difficile d'en établir une moyenne de coefficients car la plupart des études pertinentes utilisaient différents contenus et différentes formes de l'échelle LPC. Rice (1978a), dans un relevé de onze (11) études, calculait tout de même un coefficient de 0,50. Il notait un coefficient plus élevé lorsque la deuxième forme était modérément longue et que le sujet devait décrire la personne selon des attributs fixés à l'avance.

En conclusion, Fiedler (1972a), Fox (1976) et Rice (1978a, 1978b) accordent à l'échelle LPC une haute fidélité surtout en terme de consistance interne et de forme parallèle.

## B. Validité

Rice (1978b) concluait à une validité hypothético-déductive (construct validity) après avoir analysé plusieurs travaux portant sur la théorie de Fiedler. Cette analyse permet de constater que plusieurs significations ou interprétations ont été et sont attribuées au LPC.

En effet, depuis environ trente ans, plusieurs auteurs ont tenté de définir ce que mesure le LPC et la plupart ont conclu qu'il est dif-

ficile d'en connaître le sens réel. Toutefois, ces travaux ont contribué à proposer cinq (5) significations possibles: la distance sociale, les besoins ou motivations, la complexité cognitive, la hiérarchie motivationnelle et les valeurs et attitudes.

### 1. Distance sociale

C'est à partir des travaux sur la perception que naissait l'échelle LPC. Fiedler (1953) comparait la perception de psychologues cliniciens face à différentes personnes-stimuli telles que leurs clients, le collègue avec lequel ils avaient le plus de difficulté à travailler et celui avec lequel ils avaient le plus de facilité à accomplir une tâche. Fiedler utilisait alors l'échelle ASo (Assumed Similarity between Opposites). Par la suite, Fiedler démontrait que la perception de l'individu est reliée à son efficacité. C'est à ce moment que Fiedler créait l'échelle LPC dont le but était de comparer différentes perceptions, et non de mesurer des styles de leadership établis théoriquement; c'est pourquoi il est difficile d'interpréter le LPC comme une mesure de leadership.

Dans son étude, Fiedler (1954) concluait que la personne ayant un haut pointage à l'échelle ASo donne un meilleur rendement lorsqu'elle est en présence de pressions sociales. De plus, cette personne semble s'impliquer davantage auprès des membres de son groupe que la personne obtenant un pointage faible. Cette dernière serait plus distante socialement des membres qu'elle aime le moins. Puis, il comparait l'échelle ASo avec l'échelle LPC et il obtenait une haute corrélation entre les deux ( $r:0,70$  à  $0,90$ ).



Il en concluait donc que les réponses au LPC ont la même signification que les réponses à l'ASo.

Ainsi, pour Fiedler, la personne qui obtient un haut pointage au LPC serait plus près socialement des membres de son groupe, c'est-à-dire qu'elle tient compte davantage des sentiments des autres, elle est plus permissive, et complaisante. D'autre part, la personne qui a un bas pointage au LPC serait plus distante socialement, c'est-à-dire qu'elle est directive, contrôlante et agit en fonction de la tâche plutôt que de ses relations avec les autres.

## 2. Besoins ou motivations

En proposant le modèle de contingence, Fiedler (1967) tentait de préciser un peu plus le sens du LPC. Il suggérait que cette échelle mesure des besoins ou motivations chez le répondant. Il tient alors compte de deux (2) grands besoins: le besoin du succès dans la réalisation de la tâche et le besoin de succès dans les relations interpersonnelles.

Ainsi, le haut LPC, supposément plus impliqué socialement, rechercherait le succès dans ses relations avec les membres de son groupe. Le bas LPC, qui était plus distant socialement, rechercherait quant à lui le succès à la tâche que son groupe doit accomplir.

La véracité de cette interprétation "besoins ou motivations" a été l'objet de plusieurs travaux. Par exemple, Graham (1968) menait une é-

tude portant sur le comportement du leader en fonction de ses réponses au LPC. Son échantillonnage était composé de 116 agents d'assurance qui devaient décrire le comportement de leur leader après avoir répondu au LPC. Les résultats démontraient que les hauts LPC sont décrits comme ayant significativement plus de comportement d'attention envers les autres que les bas LPC. Graham en conclut que le leader ayant un haut LPC a un comportement orienté vers les relations interpersonnelles alors que le leader ayant un bas LPC s'oriente vers l'accomplissement de la tâche.

Dans une étude plus récente, Graham (1973) obtenait des données supplémentaires. Il remarquait alors que les leaders ayant un bas LPC sont aussi attentionnés que les hauts LPC vis-à-vis les membres de leur groupe, en autant que ces derniers satisfont les besoins de succès du leader, c'est-à-dire qu'ils réussissent la tâche à accomplir. En ce qui concerne les leaders qui ont un haut LPC, ils portent plutôt attention aux autres et semblent chercher le succès dans leurs relations interpersonnelles.

Fiedler et al. (1969) obtenaient des résultats similaires à ceux de Graham (1968). Grâce à la collaboration de 225 sujets sélectionnés dans les services de santé publique, la relation entre performance et style de leadership mesuré par le LPC était évaluée. Les résultats démontraient que le bas LPC est plutôt orienté vers la tâche alors que le haut LPC a des comportements orientés vers les relations interpersonnelles.

Mitchell et al. (1970) arrivaient à des résultats semblables. En effet, ils notaient que les comportements du haut LPC s'orientent de

plus en plus vers les relations avec ses membres, et ce, à mesure que la difficulté de la situation augmente. Dans ces mêmes conditions, le bas LPC est plus actif concernant les facteurs reliés directement à l'accomplissement de la tâche.

En résumé, selon Fiedler (1967) la réponse au LPC indique le besoin dominant du comportement de l'individu. Par exemple, celui qui obtient un bas LPC a besoin de réussir la tâche qu'il a à accomplir, alors que celui qui a un haut LPC a plutôt besoin de bonnes relations avec les membres de son groupe.

Toutefois, dans un autre article, Mitchell (1970) en arrivait à des conclusions différentes. Dans cette étude, les sujets répondaient au questionnaire de Scott, où ils devaient catégoriser des objets selon des points en commun. Mitchell remarquait alors que le LPC est en corrélation positive avec la mesure de complexité cognitive utilisée ( $r: 0,51$  à  $p < 0,025$ ). Cela nous amène à la troisième interprétation possible à l'échelle LPC.

### 3. Complexité cognitive

Cette étude de Mitchell met en évidence que le haut LPC semble discriminer plus finement, c'est-à-dire qu'il peut voir la personne avec laquelle il a le plus de difficulté à travailler comme ayant quand même des traits positifs. Le bas LPC quant à lui, perçoit cette personne comme n'ayant que des traits négatifs ou ayant très peu de traits positifs. De plus, contrairement à l'interprétation "besoins ou motivations", Mitchell notait

que le bas LPC se montre parfois plus attentif aux relations avec ses collègues que le haut LPC. Il remarquait également que le haut LPC semble répondre davantage aux caractéristiques de la tâche que ne le fait le bas LPC.

A partir de ces observations, Mitchell suggérait que le LPC est le reflet de deux dimensions de la personnalité: les besoins à combler pour être satisfait et les habiletés cognitives ou tendances perceptuelles. Selon Mitchell, dans une situation stressante, la satisfaction des besoins dirige le comportement du leader, alors que dans une situation non-stressante, ses habiletés cognitives dominent ses activités.

Mitchell (1970) est le premier à suggérer l'hypothèse de complexité cognitive. Par la suite, d'autres auteurs apportaient un support à cette interprétation. Ainsi, Foa et al. (1971) trouvaient que le bas LPC est plus stéréotypé et plus simple cognitivement que le haut LPC; c'est-à-dire qu'il répond toujours de façon semblable et qu'il est moins capable de discrimination. Cela expliquerait selon les auteurs, le meilleur rendement du bas LPC dans les situations très favorables et très défavorables, où il n'y a alors pas de discrimination à faire.

Les résultats de Larson et Rowland (1973) mettent en doute la proposition voulant que le haut LPC ait une plus grande complexité cognitive. Les auteurs observaient que dans une situation non-stressante, le LPC n'affecte pas les réponses "tâche" et "relations personnelles", c'est-à-dire que l'individu répond à ces deux facteurs sans que cela soit relié à son LPC.

Les travaux d'Evans et Dermer (1974) ne supportaient qu'en partie seulement l'interprétation de complexité cognitive. Dans cette étude, les résultats de 112 sujets à l'échelle LPC étaient comparés aux résultats de ces mêmes sujets à des mesures de différenciation et des mesures cognitives. Les résultats indiquaient que le bas LPC se retrouve au bas de l'échelle de différenciation, ce qui lui confère une simplicité cognitive. Le bas LPC obtenait également un haut degré de dogmatisme et d'intolérance face à l'ambiguïté. Pour ce qui est du haut LPC, Evans et Dermer ne trouvaient aucune corrélation significative entre le LPC et le niveau de complexité cognitive. Le haut LPC pouvait être aussi bien simple que complexe cognitivement.

Dans un relevé de littérature portant sur l'échelle LPC, Rice (1978b) traitait également de la complexité cognitive. En effet, en tenant compte des études sur l'échelle LPC depuis les vingt-cinq dernières années, Rice relevait entre autres les données portant sur les jugements des hauts et des bas LPC. Ces données indiquent des différences dans la performance cognitive selon que la personne a un haut ou un bas LPC. Ainsi, le bas LPC porte des jugements ayant surtout trait à la tâche et, contrairement à l'hypothèse de complexité cognitive, il démontre davantage de différenciation que le haut LPC lorsqu'il s'agit de porter un jugement sur un facteur relié à la tâche. En fait, Rice (1978b) démontrait que la personne peut avoir des comportements simples ou complexes cognitivement, peu importe son LPC, ce qui infirme l'interprétation de "complexité cognitive".

Ayant lui-même constaté certaines contradictions et suite à de

sévères critiques, Fiedler (1972a) avait déjà suggéré une autre interprétation à l'échelle LPC: la hiérarchie motivationnelle.

#### 4. Hiérarchie motivationnelle

Fiedler (1972a) proposait en effet que les hauts LPC et les bas LPC ont une hiérarchie de buts différente. Pour cela, il s'appuie sur quatre postulats:

- chaque personne a en elle plusieurs buts qui varient en importance; c'est ce qu'il appelle une hiérarchie des buts.
- la structure des buts d'une personne peut être différente de celle d'une autre personne.
- l'individu essaie d'atteindre le plus grand nombre possible de ses buts. Ainsi, lorsque ses buts primaires semblent être facilement atteints, il dirige ses énergies vers ses buts plus secondaires. Toutefois, lorsqu'il ne possède que peu de contrôle sur la situation, il cherche à satisfaire ses buts primaires seulement.
- il existe deux types d'individus: celui qui a pour but primaire la réussite de ses relations avec les autres (haut LPC) et pour but secondaire la prééminence et le sentiment d'importance. Le deuxième type est celui qui recherche d'abord l'accomplissement de la tâche (bas LPC), et dont le but secondaire est d'obtenir de bonnes relations interpersonnelles.

D'après Fiedler, ces différences dans la hiérarchie des buts ou des motivations expliquent les résultats contradictoires des études antérieures. En effet, selon cette nouvelle interprétation, les comportements

respectifs des hauts et bas LPC peuvent être semblables ou différents selon la situation. Ainsi, une même personne agirait différemment selon qu'elle est dans une situation très favorable ou très défavorable. Cela apporte quelques changements dans la relation performance et orientation du leader. En effet, selon la première suggestion de Fiedler (1967) le bas LPC, et donc la personne s'orientant vers la tâche, serait le plus efficace dans une situation favorable. L'ajout d'une hiérarchie motivationnelle indique que dans une telle situation, la personne vise plutôt son but secondaire. Donc, le bas LPC s'orienterait vers les relations interpersonnelles. Cela signifie que la personne la plus efficace dans une situation favorable est celle qui a des comportements orientés vers les relations avec ses pairs plutôt que vers la tâche, puisque c'est le bas LPC qui donne le meilleur rendement dans cette situation.

Dans un résumé de ses travaux, Fiedler (1972b) présentait des preuves appuyant son hypothèse de hiérarchie motivationnelle. Michaelsen (1973) obtenait des résultats similaires en utilisant des questionnaires différents. Ses sujets travaillaient dans une usine de fabrication et les leaders en étaient les superviseurs. Les quatre (4) mesures utilisées permettaient de coter l'orientation (tâche ou relation) du leader, la pression que celui-ci faisait ressentir à ses membres, la qualité des relations leader-membres et la performance du groupe. Michaelsen concluait que les leaders orientés vers la tâche exercent moins de pressions sur leurs membres et se montrent plus intéressés par ces derniers dans une situation favorable. Dans une situation défavorable, ces mêmes leaders démontrent peu de support

et poussent plutôt leurs membres vers une plus grande productivité. Il en va à l'inverse pour les leaders ayant une orientation "relation". Ces résultats vont dans le sens de ceux de Fiedler (1972a).

Les travaux de Rice et Chemers (1975) avaient aussi pour but de vérifier l'hypothèse de hiérarchie des motivations. Dans cette étude, 96 étudiants divisés en groupes de trois personnes, devaient exécuter une tâche non-structurée. Suite à l'analyse des données, les auteurs concluaient que la hiérarchie motivationnelle n'explique pas adéquatement les résultats. En effet, selon leurs résultats, le haut LPC agit très différemment selon que la situation est favorable ou non, alors que le comportement du bas LPC ne varie pas selon les conditions de la situation. Cette dernière constatation va à l'encontre de l'hypothèse de hiérarchie motivationnelle, qui proposait que le comportement de la personne varie selon les conditions de la situation. Chemers et Skrzypek (1972) avaient d'ailleurs obtenu des résultats similaires à ceux de Rice et Chemers (1975).

En bref, l'hypothèse de hiérarchie motivationnelle voulant que la personne soit guidée par son besoin primaire dans une situation défavorable et par son besoin secondaire lorsque la situation est favorable, ne résiste pas à toutes les épreuves. Elle est parfois confirmée, parfois critiquée ou contredite. C'est pourquoi les travaux sur la signification de l'échelle LPC continuaient d'aller bon train.

Toujours à la recherche de la signification de l'échelle LPC, Rice (1978c) suggérait une autre interprétation: celle de valeur-attitude.



### 5. Valeur-attitude

Les premiers auteurs à parler d'attitude comme interprétation possible du LPC ont été Fishbein et al. (1969). Ces derniers reconnaissent l'importance du LPC et sa relation avec certaines caractéristiques de la personnalité et du comportement. Cependant, ils remarquaient que peu d'études ont mis ces caractéristiques en évidence. Ils suggéraient alors que le LPC mesure bien ce qu'il semble mesurer, c'est-à-dire l'évaluation que le leader fait de l'individu avec lequel il a le plus de difficulté à effectuer une tâche. Puis, se basant sur la théorie des attitudes, ils démontraient que cette évaluation correspond à l'attitude du leader envers la personne qu'il décrit. En effet, selon cette théorie, l'attitude d'un individu envers un objet est fonction du nombre de croyances pour cet objet, de la force de ces croyances et de leurs aspects évaluatifs (positifs ou négatifs). Selon les auteurs, le LPC serait le reflet de ces aspects puisqu'il indique si la personne a des croyances positives (haut LPC) ou négatives (bas LPC) envers l'objet (la personne) décrit.

Donc, si le LPC est une mesure d'attitude, il doit être relié aux croyances d'un individu envers la personne qu'il y décrit, ainsi qu'aux aspects évaluatifs de ces croyances plutôt qu'aux mesures de personnalité. Afin de vérifier cette proposition, Fishbein et al. demandaient à 141 étudiants, regroupés selon qu'ils obtiennent un haut LPC, un bas LPC ou un LPC moyen, de répondre à différents questionnaires sur des caractéristiques variées de la personnalité (par exemple: Behavior Description Questionnaire, échelle d'autoritarisme, test d'intelligence abrégé, échelle de dogmatisme

de Rokeach). Les résultats démontrent que le LPC n'a pas de relation significative avec les différentes mesures de personnalité et d'habiletés utilisées. Toutefois, les données recueillies supportent fortement l'hypothèse voulant que le LPC soit une mesure d'attitude. En effet, il est relié significativement au nombre de croyances d'un individu envers la personne décrite ainsi qu'aux aspects évaluatifs de ces croyances.

Ainsi, on obtient une corrélation positive entre le LPC et le nombre total de croyances positives alors que la corrélation est négative entre le LPC et le nombre total de croyances négatives. Cela veut dire que le haut LPC a plus de croyances positives que le bas LPC. Toutefois, lorsqu'on tient compte des croyances négatives, c'est le bas LPC qui en possède le plus. Il est aussi démontré par une analyse de variance que les personnes ayant un haut LPC ont significativement moins de croyances négatives et plus de croyances positives dans leur total que les personnes ayant un bas LPC. De plus, par comparaison entre la liste d'attributs dressée par les hauts et les bas LPC pour décrire l'individu avec lequel ils aiment le moins travailler, on note que les hauts LPC et les bas LPC n'insistent pas sur les mêmes caractéristiques. Le bas LPC, par exemple, utilise des caractéristiques comme négligé, incompétent, peu intelligent, caractéristiques affectant plutôt l'accomplissement de la tâche, alors que le haut LPC se sert d'attributs concernant surtout les relations interpersonnelles tels que entêté, dogmatique, bavard, contrôlant. Les hauts LPC et les bas LPC ne se servent donc pas des mêmes critères de base pour évaluer la personne décrite.

Quelques années plus tard, Rice (1978a, 1978b) dans un relevé de littérature et dans une étude portant sur les propriétés psychométriques du LPC démontrait que l'échelle LPC doit être interprétée comme une mesure d'attitude reflétant une valeur spécifique. C'est cette valeur qui sert de critère d'évaluation et qui fera qu'une personne sera plus positive ou plus négative envers un objet donné. Cette valeur n'est pas la même pour le haut et pour le bas LPC. Selon Rice, l'individu qui a un haut LPC possède comme valeur centrale le succès dans ses relations interpersonnelles. Il évalue donc les autres plus favorablement s'il vit avec eux de bonnes relations. La personne qui a un bas LPC valorise quant à elle le succès à la tâche avant tout. C'est pourquoi elle évaluera plus positivement les personnes avec lesquelles elle réussit dans la tâche à accomplir.

Cette façon de voir explique pourquoi les hauts LPC et les bas LPC répondent différemment à l'échelle LPC. L'individu qui valorise d'abord le succès à la tâche aura une attitude négative lorsqu'il décrira la personne avec laquelle il a le plus de difficulté à accomplir une tâche car celle-ci l'empêche d'atteindre sa valeur principale. Cependant, l'individu qui valorise surtout le succès dans ses relations interpersonnelles pourra avoir une attitude plus positive envers la personne qu'il décrit puisque cette dernière ne menace pas nécessairement sa valeur principale.

La signification de "valeur-attitude" que Rice donne à l'échelle LPC suggère donc que le bas LPC a une attitude négative envers la personne avec laquelle il a le plus de difficulté à accomplir une tâche car celle-ci menace sa valeur principale: le succès dans la tâche à accomplir. Le

haut LPC décrit cette personne plus positivement puisqu'elle ne menace pas nécessairement sa valeur principale qui est d'avoir de bonnes relations avec les autres.

Afin de préciser en quoi cette interprétation se distingue des autres interprétations proposées, il est souhaitable de faire une synthèse comparative pour chacune d'elles.

### 1. Valeur-attitude et distance sociale

Rice rejette la notion de distance sociale en démontrant que les bas LPC ne sont pas plus distants que les hauts LPC; plutôt chacun est distant des membres qui menacent sa valeur principale. Ces valeurs sont vérifiées entre autres par les réactions des leaders au succès et à l'échec à la tâche et dans les relations interpersonnelles. Ainsi, pour le leader qui possède un bas LPC on obtient une corrélation positive entre la performance à la tâche et ses attitudes. Pour ce qui est du haut LPC une corrélation positive est obtenue entre ses attitudes et le succès de ses relations avec les autres. Rice en conclut que le bas LPC valorise vraiment le succès à la tâche alors que la valeur principale du haut LPC est bien le succès interpersonnel.

### 2. Valeur-attitude et complexité cognitive

Rice (1978b) analysait à nouveau les études portant sur l'échelle LPC et les classait selon quatre points: les comportements observables des hauts et bas LPC, leurs attitudes, les réactions des autres mem-

bres du groupe envers ceux-ci et les déterminants des réponses au LPC. Ainsi, il comparait les jugements que portent les hauts et les bas LPC sur les autres membres de leur groupe et il remarquait que les bas LPC font preuve d'une plus grande variabilité dans leur évaluation que les hauts LPC. Par exemple, ils sont relativement moins favorables que les hauts LPC envers ceux qui menacent le succès à la tâche; toutefois, ils jugent plus favorablement les membres du groupe qui contribuent au succès de la tâche. Cela amène Rice à rejeter l'hypothèse de complexité cognitive puisqu'il semble que le bas LPC fasse preuve d'une plus grande différenciation que le haut LPC lorsqu'il s'agit de la dimension tâche.

### 3. Valeur-attitude et hiérarchie motivationnelle

Pour comparer l'interprétation valeur-attitude avec celle de la hiérarchie motivationnelle, Rice (1978b) se base sur les données décrivant le comportement du leader. Celles-ci démontrent que le comportement de l'individu ayant un bas LPC est habituellement orienté vers la tâche tandis que le comportement de la personne ayant un haut LPC s'oriente habituellement vers les relations interpersonnelles. Cependant, selon ces mêmes données, les comportements observés ne vont pas toujours dans le sens indiqué. Pour expliquer cela Fiedler avait proposé l'hypothèse d'une hiérarchie motivationnelle. Rice rejette cette explication car selon lui elle n'a été amenée que pour concilier les contradictions obtenues, sans se baser sur des données empiriques et que, de toutes façons, elle n'a pas été vérifiée puisque plusieurs études ultérieures vont à l'encontre ou ne la confirment

que partiellement. Rice en reste à l'interprétation de valeur-attitude en soulignant que si le comportement du bas LPC par exemple n'est pas toujours orienté vers la tâche il ne faut pas s'en surprendre; c'est que celui-ci croit alors qu'il doit avoir de bonnes relations pour atteindre le succès à la tâche.

#### 4. Valeur-attitude et besoins ou motivations

L'interprétation qui se rapproche le plus de celle proposée par Rice est celle de "besoins ou motivations". Elle accorde aux hauts et aux bas LPC une orientation distincte. Le bas LPC aurait des comportements s'orientant vers la tâche alors que les comportements du haut LPC seraient orientés vers les relations interpersonnelles. L'interprétation suggérée par Rice est semblable, sauf que ce dernier clarifie ces orientations en y intégrant les concepts de valeur et attitude. De cette interprétation découlent certaines hypothèses dont celle d'extrémisme.

#### Extrémisme

##### Relation avec le LPC

Dans un relevé de littérature, Rice (1978b) comparait les hauts et les bas LPC et remarquait entre autres choses que le bas LPC a plus d'attitudes positives envers les personnes qu'elle valorise positivement et plus d'attitudes négatives envers les personnes qu'elle valorise négative-

ment que le haut LPC. Rice émettait alors l'hypothèse que le bas LPC est plus extrême dans ses attitudes que le haut LPC.

Les travaux de Rice et al. (1978) ont pour but de vérifier cette hypothèse d'extrémisme et par le fait même d'apporter un support à l'interprétation valeur-attitude. Pour ce faire, 51 étudiants et 59 étudiantes répondaient à l'échelle LPC de 22 items. Se basant sur le principe que l'attitude de l'individu envers un objet fait partie d'un ensemble d'attitudes reliées entre elles, les auteurs suggéraient que l'attitude mesurée par le LPC est reliée aux attitudes envers d'autres personnes. C'est pourquoi Rice et al. demandaient à leurs sujets de répondre au questionnaire LPC mais en changeant de personne-stimulus. Par exemple, le répondant devait s'évaluer lui-même et évaluer son meilleur ami (stimulus positif), son professeur (stimulus neutre) et l'étudiant qu'il aime le moins (stimulus négatif) à partir des items du LPC. A partir des résultats, rapportés au tableau 1, les auteurs concluaient à la confirmation de l'hypothèse d'extrémisme.

Si on compare la moyenne des résultats des hauts et des bas LPC pour chaque personne-stimulus, on se rend compte que le bas LPC est plus favorable que le haut LPC dans ses attitudes envers lui-même et son meilleur ami, et il est plus défavorable envers l'étudiant qu'il n'aime pas. De plus, un test t permet de constater que la différence entre les moyennes est significative lorsqu'il s'agit du stimulus positif, le meilleur ami, et du stimulus négatif, l'étudiant le moins aimé.

Tableau 1  
Moyenne des résultats des personnes dites haut ou  
bas LPC selon leur score total à l'échelle LPC

| Personne-stimulus      | Haut LPC | Bas LPC | t <sup>1</sup> |
|------------------------|----------|---------|----------------|
| Soi                    | 138,06   | 141,56  | 1,15           |
| Meilleur ami           | 145,56   | 151,63  | 1,99*          |
| Professeur             | 131,65   | 130,63  | 0,20           |
| Etudiant le moins aimé | 89,28    | 76,62   | 2,91           |

1: dl: 107

\*:  $p < 0,05$

\*\*: $p < 0,01$

Ces données supportent l'hypothèse proposant que l'attitude envers le "least preferred co-worker" fait partie d'un ensemble d'attitudes envers d'autres personnes, en plus de supporter l'hypothèse que le bas LPC est plus extrême. En effet, l'extrémisme observé dans l'attitude envers le collègue le moins aimé se retrouve aussi dans les attitudes envers des objets tels que le meilleur ami et l'étudiant le moins aimé.

En résumé, bien que les auteurs travaillant avec le LPC reconnaissent l'importance de la connaissance de sa signification, ils n'arrivaient pas à en cerner le sens réel, jusqu'à ce que Rice (1978b) propose



l'interprétation de valeur-attitude. C'est l'interprétation à laquelle correspondent la plupart, si ce n'est toutes, les données obtenues dans la littérature portant sur l'échelle LPC. Partant du fait que le LPC est vraiment une mesure d'attitude, ce qui a d'ailleurs été confirmé par Fishbein et al. (1969), Rice (1978c), certaines hypothèses sous-jacentes peuvent être étudiées et leur confirmation apporterait un support de plus à la suggestion de Rice. Parmi ces hypothèses, celle d'extrémisme chez le bas LPC est particulièrement intéressante. En effet, si cette étude confirme que le bas LPC est extrême dans ses attitudes, cela pourra expliquer certains comportements de celui-ci, notamment le rejet de personnes représentant pour lui un stimulus négatif. De plus, connaissant son LPC et sachant que cela reflète une tendance à l'extrémisme, ce même leader sera averti et pourra modifier son comportement lorsque celui-ci nuira au bon fonctionnement de son groupe. Donc, dans l'optique d'un entraînement au leadership, la personne ayant un bas LPC aura avantage à travailler sur sa tendance à l'extrémisme.

Afin de mieux comprendre ce que signifie l'extrémisme dans cette étude, les théories s'y rattachant sont présentées.

### Théories de l'extrémisme

Les études sur l'extrémisme sont peu nombreuses et portent à peu près toutes sur l'extrémisme dans le domaine socio-politique. C'est donc dans ce contexte que les théories rapportées sont abordées.

Les théories concernant l'extrémisme sont nées de la volonté de certains auteurs à expliquer la relation entre l'idéologie socio-politique et la tolérance à l'ambiguïté. On y retrouve trois (3) principales théories: la théorie de la personnalité autoritaire (authoritarian personality), l'hypothèse d'extrémisme (extremism hypothesis) et l'hypothèse de contexte (context hypothesis).

La première théorie a été sévèrement critiquée entre autres par Rokeach (1960). Ce dernier proposait plutôt le concept de dogmatisme. La seconde approche, l'hypothèse d'extrémisme, explique l'extrémisme comme étant une caractéristique de l'individu. Contrairement à la première théorie où la relation entre l'intolérance à l'ambiguïté et l'idéologie socio-politique suit un tracé linéaire, l'hypothèse d'extrémisme postule une relation curvilinéaire où les personnes extrêmes sont les moins tolérantes. Selon cette théorie la personne extrême est plus rigide, plus catégorique, plus intolérante et prône plutôt des conclusions hâtives comparativement à la personne de "rang moyen" (en opposition à l'extrémiste). Taylor (1960) définit l'extrémisme comme étant une prédisposition envers certains types de comportements. En fait, cette théorie donne une définition descriptive et théorique de l'extrémisme sans standard de référence. Par exemple, elle dira que la personne qui prône la violence ou qui est communiste est extrémiste.

La troisième théorie, l'hypothèse de contexte, diffère de l'hypothèse d'extrémisme en ce sens qu'elle voit l'extrémisme comme un produit de facteurs situationnels plutôt qu'un dérivé de tendances psychologiques.

Elle lui accorde un sens que dans un contexte et un temps donné. L'extrémisme est donc relatif et sans contenu absolu. La relation entre l'idéologie socio-politique et l'intolérance à l'ambiguïté se dessine selon un tracé curvilinéaire mais cette fois, les personnes extrémistes sont les plus tolérantes. Sidanius (1978) illustre cette théorie en citant l'exemple suivant: la croyance dans la démocratie et au suffrage universel était une idée très extrémiste en France en 1960 mais aujourd'hui cette idée est acceptable et modérée. Sidanius ajoute: "l'hypothèse de contexte voit l'extrémisme non pas en se basant sur une croyance socio-politique particulière, mais plutôt selon une distance relative d'un standard donné ou d'un point de référence." (p. 217).

Les travaux de Sidanius (1977) confirment l'hypothèse de contexte et apportent un support partiel à la théorie de la personnalité autoritaire. Dans une étude menée avec 105 sujets, Sidanius et Ekehammar (1977) concluaient à la confirmation de l'hypothèse de contexte. Wallis (1977) et Sidanius (1978) apportaient également un support à cette théorie. C'est à partir de celle-ci que les hypothèses émises dans le présent travail seront vérifiées.

En conclusion, cette étude permettra de vérifier l'hypothèse d'extrémisme et par cela, de confirmer davantage l'interprétation "valeur-attitude" accordée à l'échelle LPC. Elle nous informera également sur le comportement du LPC moyen, comportement sur lequel peu de renseignements ont été recueillis.

## Chapitre III

### Méthode

Ce chapitre a pour but de présenter la façon dont les hypothèses sont vérifiées. Ainsi, les précisions nécessaires dans les variables à l'étude, le choix des sujets, les outils de mesure, la procédure et le traitement statistique sont exposés.

### Variables à l'étude

La variable indépendante est mesurée à partir de l'échelle LPC. Les sujets sont classés en trois niveaux: les hauts, moyens et bas LPC, et cela, sur le LPC-total, de même que sur les items-tâche et les items-relation.

Le concept d'extrémisme, la variable dépendante, est opérationnalisé à l'aide de quatre indicateurs différents: l'attitude face à la personne préférée, la personne la moins aimée, la différence entre ces évaluations positive et négative et la moyenne et l'écart-type des pointages à l'échelle de dogmatisme, forme E de Rokeach (1956).

Les hypothèses peuvent être opérationnalisées de la façon suivante:

1. Les bas LPC ont des attitudes plus extrêmes que les moyens et hauts LPC.
  - a) La moyenne des bas LPC sur l'échelle d'évaluation positive est significativement plus élevée que la même moyenne chez les moyens et hauts LPC;

- b) la moyenne des bas LPC sur l'échelle d'évaluation négative est significativement plus petite que la même moyenne chez les moyens et hauts LPC;
  - c) chez les bas LPC, l'écart-type de la différence entre la moyenne sur l'échelle d'évaluation positive et la moyenne sur l'échelle d'évaluation négative est significativement plus élevé que le même écart-type chez les moyens et hauts LPC.
2. Sur l'échelle de dogmatisme, l'écart-type de la moyenne des bas LPC ainsi que la moyenne des bas LPC sont significativement plus élevés que les mêmes coordonnées chez les moyens et les hauts LPC.

### Sujets

Dans son relevé de littérature, Rice (1978b) n'a trouvé aucune étude établissant des relations significatives entre l'échelle LPC et les variables biographiques des sujets telles que l'âge, l'ordre de naissance, etc. De plus, l'étude la plus pertinente à celle-ci soit celle de Rice et al. (1978), comporte des sujets des deux sexes, sans tenir compte de leur âge. C'est pourquoi ces deux variables ne sont pas l'objet de contrôle de la part de l'expérimentateur. L'âge et le sexe des répondants n'est relevé ici qu'à titre d'information.

Les personnes formant l'échantillonnage de cette étude sont tous des étudiants du collège Vanier de Montréal. Les questionnaires que les sujets doivent remplir sont tous de langue anglaise; c'est pourquoi

les répondants devaient être anglophones ou du moins bien comprendre l'anglais. Le collège Vanier est une école où l'on enseigne en anglais, c'est pour cela qu'il a été choisi.

Les questionnaires ont été répondu par 142 sujets parmi lesquels 90 ont été sélectionnés pour former les trois catégories de LPC requises. On y retrouve donc 61 étudiants et 29 étudiantes dont l'âge varie entre 17 et 25 ans, avec un âge moyen de 19.5 ans.

### Outils de mesure

Les échelles utilisées lors de l'expérimentation sont l'échelle LPC sous différentes formes, c'est-à-dire avec des stimuli différents, et l'échelle de dogmatisme, forme E de Rokeach. Des questions supplémentaires permettent de recueillir les informations plus générales, utiles à cette étude, telles que: nom du répondant, son âge, son sexe. Le seul matériel dont ont besoin les sujets est un crayon.

### Echelle LPC

Comme il a déjà été fait mention, l'échelle LPC est faite de paires de caractéristiques. Chaque paire contient deux attributs dont le sens est opposé. A chacune de ces paires, le répondant doit évaluer la personne avec laquelle il a le plus de difficulté à accomplir une tâche. Pour cela, il désigne, sur une échelle de huit points, le point qui convient le

mieux. Par exemple:

antipathique: \_:\_:\_:\_:\_:\_:\_:\_: sympathique  
                   1  2  3  4  5  6  7  8

|                             |                            |
|-----------------------------|----------------------------|
| 1: très antipathique        | 5: légèrement sympathique  |
| 2: plutôt antipathique      | 6: quelque peu sympathique |
| 3: quelque peu antipathique | 7: plutôt sympathique      |
| 4: légèrement antipathique  | 8: très sympathique        |

Le sujet qui obtient un haut pointage, donc, qui attribue des caractéristiques positives à la personne décrite, est nommé haut LPC. Le sujet qui a un pointage bas, qui donne donc une description négative, obtient un bas LPC. Le moyen LPC se situe entre les deux. La façon d'établir ces catégories sera précisées plus loin.

La variété dans les formats utilisés ainsi que les deux dimensions contenues dans l'échelle LPC ont déjà été discutées. Dans la littérature, plusieurs auteurs reconnaissent le manque d'équilibre en terme de nombre d'items, entre les deux dimensions du LPC. Par exemple, constatant que dans les autres formats la majorité des items se rapportent à la dimension sociale, Rice (1979) suggérerait d'utiliser l'échelle de 22 items car c'est celle qui contient le plus d'items reliés au facteur tâche, bien qu'ils ne soient pas encore en nombre suffisant. Rice et Seaman (1979) mentionnaient également que peu de versions du LPC contiennent assez d'items reliés à la tâche pour que cette dimension soit équivalente à la dimension sociale. Rice et al. (1978) suggéreraient d'utiliser l'échelle de 22 items mais en y augmentant le nombre d'items reliés à la tâche. (les détails sur les caracté-



ristiques psychométriques su LPC sont présentés au chapitre II).

A partir de ces suggestions, l'échelle LPC de 22 items sert de base à l'échelle utilisée ici, mais des modifications y sont apportées afin d'équilibrer le nombre d'items de chaque dimension (tâche et relation). Le tableau 2 présente l'échelle LPC de 22 items et les modifications apportées.

Tableau 2

LPC-22 items et modifications apportées

---

|                               |                                     |
|-------------------------------|-------------------------------------|
| 1. pleasant-unpleasant        | 14. efficient-inefficient           |
| 2. friendly-unfriendly        | 15. proficient-not proficient       |
| 3. rejecting-accepting        | 16. cold-warm                       |
| 4. distant-close              | 17. gloomy-cheerful                 |
| 5. cooperative-uncooperative  | 18. helpful-frustrating (1)         |
| 6. supportive-hostile         | 19. tense-relaxed (1)               |
| 7. boring-interesting         | 20. enthusiastic-unenthusiastic (1) |
| 8. quarrelsome-harmonious     | 21. self-assured-hesitant (1)       |
| 9. competent-incompetent      | 22. open-guarded (1)                |
| 10. productive-not productive | - careful-careless (2)              |
| 11. responsible-irresponsible | - energetic-unenergetic (2)         |
| 12. capable-incapable         | - resourceful-unresourceful (2)     |
| 13. reliable-unreliable       |                                     |

---

(1): items enlevés

(2): items ajoutés

Rice et al. (1978) séparaient les 22 items utilisés de la façon suivante: 11 items reliés au facteur relation, 7 items reliés au facteur tâche et 4 items ne se rattachant pas à un seul facteur. Ces derniers sont les mêmes que ceux que Yukl (1970) ne classait dans aucune des deux dimensions du LPC. Ces items sont enlevés puisqu'ils ne servent pas à la présente étude; d'ailleurs Rice et Seaman (1979) approuvent ce choix d'omettre entièrement les items ne se retrouvant dans aucune dimension du LPC. Les items 18 (helpful-frustrating), 19 (tense-relaxed), 20 (enthusiastic-unenthusiastic) et 21 (self-assured-hesitant) sont donc éliminés. Il reste alors 18 items dont seulement sept sont reliés à la tâche. Comme il est plus difficile de trouver des items se rapportant spécifiquement à la tâche que ceux reliés à la dimension sociale, l'équilibre du nombre d'items dans les deux dimensions est faite en fonction des items tâche.

Yukl (1970) développait une échelle LPC de 14 items. Il choisissait ceux-ci parmi les attributs obtenus par Fishbein et al. (1969). Ces derniers demandaient à leurs sujets de décrire en leurs propres mots la personne avec laquelle ils avaient le plus de difficulté à travailler. Parmi les six items de Yukl étant reliés à la tâche, trois ne se retrouvent pas dans l'échelle LPC de 22 items. Ces trois items y sont donc ajoutés afin d'augmenter le nombre d'items-tâche; ce sont les items careful-careless, energetic-unenergetic et resourceful-unresourceful. Cela fait un total de dix (10) items de tâche pour onze (11) items de relation; un item de relation doit donc être supprimé afin d'avoir un nombre égal dans chaque dimension. Fox (1976) démontrait que les attributs de l'item 22 (open-guar-

ded) ne présentent pas clairement une opposition qui va dans le sens de favorable-défavorable. C'est pourquoi cet item est éliminé. Nous nous retrouvons alors avec une échelle de 20 items dont dix (10) sont reliés à la tâche et dix (10) autres se rapportent au facteur relation. Cette échelle finale est présentée à l'appendice A.

### Mesures de l'extrémisme

Bien que plusieurs théories aient été proposées pour expliquer l'extrémisme de certaines personnes, aucune échelle n'a été mise sur pied dans le but spécifique de mesurer le degré d'extrémisme du répondant. Les auteurs utilisent une ou des échelles d'attitude socio-politique et se servent des pointages situés aux pôles du questionnaire pour déterminer les personnes extrêmes. Ainsi, Wake (1970) utilisait le "Black Power Sentiment Scale" alors que Van Es et Koenig (1976) se servaient d'une échelle de vigilance et d'une mesure de support pour les institutions démocratiques.

Puisque la théorie d'extrémisme la plus acceptée (l'hypothèse d'extrémisme) définit l'extrémisme comme une distance d'un point donné, comme une polarisation, et puisqu'il n'existe pas d'échelle mesurant le degré d'extrémisme d'une personne nous utilisons des échelles d'attitude permettant d'établir un point de référence (le point milieu) afin de vérifier si les sujets ont des attitudes extrêmes).

#### A. LPC-autres stimuli

L'échelle LPC est une échelle de sémantique opposée. Selon Shaw

et Wright (1967), dans les échelles d'attitude, cette forme d'échelle est la plus récente et a pour avantage que le même instrument peut être utilisé pour mesurer l'attitude de la personne envers n'importe quel objet. Aussi, la même échelle de 20 items est présentée aux sujets mais la personne stimulus y est changée. Les sujets répondent donc deux (2) autres fois à l'échelle mais en pensant à la personne qu'ils aiment le plus, qui représente le stimulus positif ( $LPC^+$ ), et à la personne qu'ils aiment le moins, celle-ci servant de stimulus négatif ( $LPC^-$ ). L'appendice B présente les questionnaires  $LPC^+$  et  $LPC^-$ .

#### B. Autre questionnaire

Shaw et Wright (1967) affirmaient que les attitudes sont interreliées entre elles. En accord avec eux, Rice et al. (1978) suggéraient que l'extrémisme des attitudes semble être à la base organisationnelle de l'ensemble des attitudes de la personne. Rice (1978b) ajoutait que l'attitude envers le LPC fait partie de l'ensemble des attitudes et que si la personne est extrême dans le LPC, elle le sera également dans ses attitudes en général. Cela signifie, en ce qui nous concerne, que le sujet qui a une tendance à l'extrémisme dans le LPC aura la même tendance en répondant à un autre questionnaire d'attitude du même genre. Ce qui importe alors est la façon dont le sujet répond aux questions, en utilisant ou non les pôles du continuum, plutôt que la signification que prend le pointage obtenu. C'est dans cette optique qu'un autre test ou échelle est présentée dans le but de vérifier l'extrémisme du sujet. Cette échelle est "Dogmatism Scale de Ro-

keach (1956)." Elle a été créée dans le but de mesurer à quel degré les attitudes de l'individu sont dogmatiques, c'est-à-dire si l'individu a un esprit ouvert ou fermé.

Plusieurs formes ont été présentées pour cette échelle. La forme E est choisie car c'est celle qui contient les 40 meilleurs items et qu'elle ne prend environ que 20 minutes à répondre. Le sujet doit y coter les items sur un continuum de six (6) points (+3 à -3) allant de complètement en désaccord à complètement en accord. La correction de cette échelle s'effectue en additionnant les scores après avoir ajouté 4 à chaque réponse afin d'obtenir un résultat positif. Le pointage varie entre 40 et 280. Un haut pointage signifie un haut niveau de dogmatisme. Rokeach (1956) obtenait un coefficient de fidélité (moitié-moitié) de 0,78 (pour la forme E). Un peu plus tard, Rokeach (1960) relevait des coefficients variant de 0,68 à 0,93, ce qui l'amenait à conclure à une haute fidélité.

En ce qui a trait à la validité de l'échelle de dogmatisme, Rokeach (1960) relevait les résultats de plusieurs travaux. Un lien significatif était établi entre la réponse à l'échelle de dogmatisme et le degré d'ouverture du système de croyances de l'individu, ainsi qu'à l'analyse de ses perceptions. L'échelle de dogmatisme est également reliée significativement à plusieurs mesures d'ouverture de l'esprit. Ces résultats amenaient Rokeach à conclure à une validité hypothético-déductive pour son échelle de dogmatisme. On retrouve le Dogmaism Scale à l'appendice C.

### Administration des instruments de mesure

Afin d'obtenir la participation des étudiants, un contact a d'abord été établi avec un professeur du Collège Vanier. Des explications lui ont été fournies sur la façon dont il pourrait collaborer. Suite à son acceptation de céder quelques minutes à la fin de son cours, une entente a été prise sur les moments propices à la passation des questionnaires.

Par la suite, trente (30) minutes avant la fin des cours, l'expérimentateur est présenté aux étudiants. Des informations leur sont alors données sur l'intérêt de l'étude, la confidentialité de leurs réponses et le besoin de leur collaboration. Les étudiants décidaient alors s'ils participaient ou non.

Ensuite, une consigne générale est donnée aux répondants, leur expliquant comment procéder et le temps approximatif requis. Puis, les questionnaires leur sont distribués. Ceux-ci sont placés dans une enveloppe selon un ordre différent: la moitié des enveloppes contiennent d'abord les échelles  $LPC_1$ ,  $LPC_2$ ,  $LPC_3$  puis celle de dogmatisme alors que l'autre moitié présente d'abord l'échelle de dogmatisme puis les échelles  $LPC_1$ ,  $LPC_2$  et  $LPC_3$ . En plus des questionnaires, chaque enveloppe contient également une lettre d'introduction et d'explication. Cette lettre se retrouve à l'appendice D. Les enveloppes ont été distribuées par le professeur.

Lorsque le répondant avait complété ses feuilles-réponses, il remettait son enveloppe et pouvait partir après avoir été remercié de sa

participation. Les questionnaires ont été répondu individuellement afin de minimiser la variance d'erreur due à la manipulation. Cela est d'autant plus important que la présente étude porte sur l'extrémisme et que le relevé de littérature fait par Guérin (1972) montre qu'on ne s'entend pas encore sur l'effet du groupe sur les attitudes des individus, à savoir s'il agit comme modérateur des attitudes ou s'il produit une extrémisation des attitudes.

### Traitement des données

Les résultats obtenus sont d'abord transformés puis analysés selon certaines méthodes statistiques, et cela, afin de vérifier les hypothèses émises plus haut.

#### A. Transformation des données

Une moyenne d'item au LPC est d'abord établie, puis comparée à celle de Posthuma (1970). Ensuite la moyenne de chaque sujet est calculée pour chacun des questionnaires répondus. La moyenne est utilisée car de l'avis de plusieurs auteurs de recherche en psychologie, comme Guilford et Fruchter (1973) et Kerlinger (1973), la moyenne constitue la mesure la plus fidèle et la plus précise, surtout lorsqu'il s'agit de mesures continues de type sémantique opposé, comme c'est le cas ici.

Par la suite l'échantillonnage est divisé en trois (3) groupes: les hauts LPC, les LPC moyens et les bas LPC. Dans les études antérieures

différentes méthodes ont été utilisées afin de déterminer les différents niveaux de LPC. Comme la majorité de ces travaux n'étudiaient que deux (2) groupes, les hauts et les bas LPC, la plupart des auteurs divisaient leurs sujets à partir de la moyenne ou de la médiane. D'autres comme Rice et Chermers (1973) prenaient le premier tiers (bas LPC) et le dernier tiers (haut LPC). La façon utilisée dans les plus récents travaux est basée sur la moyenne de Posthuma (1970). C'est la méthode employée pour le présent travail.

Posthuma (1970) établissait une moyenne d'item à l'échelle LPC de 3,71 (pointage total/nombre d'items), à partir de 2 014 réponses données par des sujets de diverses populations. Rice et Seaman (1979) suggéraient de déterminer le niveau de LPC en prenant les sujets ayant un pointage de dix points de plus et de moins que la moyenne de Posthuma. Ainsi, puisque l'échelle présentée possède 20 items, la moyenne calculée selon le critère de Posthuma est de 74,2 ou 74. Donc, les personnes qui obtiennent un pointage de 84 ou plus se retrouvent parmi les hauts LPC; celles obtenant un résultat de 64 ou moins sont parmi les bas LPC. Les sujets qui ont un pointage se situant entre 64 et 84 ont un LPC moyen.

Puisque les deux facteurs du LPC, tâche et relation, sont indépendants, un pointage est établi à chacun des facteurs pour chaque répondant. Cela permet de vérifier si la personne est plus critique ou plus extrême sur le facteur tâche ou sur le facteur relation. Les trois groupes de LPC sont donc déterminés deux autres fois. Chaque facteur comprend dix items, donc une moyenne de 37, ce qui permet de grouper les résultats de 47 et plus dans un groupe de hauts LPC, ceux de 27 et moins dans le groupe des bas LPC



et ceux se situant entre 27 et 47 constituent le groupe de LPC moyen.

Donc, pour former les trois groupes requis, 90 sujets sont choisis. Parmi les sujets ayant obtenu un haut LPC, 30 répondants sont choisis au hasard pour former le groupe des hauts LPC. De même, parmi les 31 bas LPC, 30 sujets sont sélectionnés au hasard et forment le groupe des bas LPC. Finalement, 30 participants sont choisis parmi tous les moyens LPC. Les résultats de ces mêmes 90 sujets servent à déterminer les pointages aux facteurs tâche et relation et sont analysés.

Les attitudes des hauts, moyens et bas LPC sont ensuite comparées pour chaque personne-stimulus ainsi que pour le résultat à l'échelle de dogmatisme. A chacun des questionnaires répondus, une moyenne pour chaque sujet est calculée. Comme deux sujets peuvent avoir la même moyenne tout en n'ayant pas répondu de la même façon aux questions et parce que c'est l'intensité de l'attitude qui fait que celle-ci est extrême ou non, on ajoute l'écart-type. Par la suite, une moyenne de ces écarts-types est établie pour chaque groupe de LPC. Une différence est également établie, pour chaque sujet, entre son pointage au  $LPC^+$  et celui du  $LPC^-$ . Puis, une moyenne de ces différences est calculée pour chaque groupe formé. Finalement, l'écart-type de chaque sujet à l'échelle de dogmatisme est relevé puis une moyenne en est faite pour chaque groupe de LPC en plus de la moyenne des scores de chacun de ces groupes.

## B. Analyse statistique

Rice et al. (1978) comparaient les moyennes des hauts et des bas LPC pour chaque questionnaire répondu. Le présent travail ajoute à cela des analyses des différences entre le LPC<sup>+</sup> et le LPC<sup>-</sup> (stimulus positif - stimulus négatif). Un deuxième type de comparaisons est également effectué à partir des écarts-types plutôt que des moyennes. De plus, trois groupes de LPC sont formés plutôt que deux.

### 1. Analyses primaires

Dans le but de vérifier l'exactitude des hypothèses émises, les analyses suivantes sont effectuées. Il est à noter que ces analyses portent sur les trois groupes de LPC formés à partir du LPC total.

- a) Hypothèse 1a) (Les bas LPC sont plus extrêmes dans leur jugement positif que les moyens et les hauts LPC)

Afin de vérifier cette hypothèse, une comparaison est menée entre les moyennes et différents écarts-types. Ainsi, les moyennes des scores sont comparées entre les différents groupes de LPC. De plus, la moyenne des écarts-types au LPC<sup>+</sup> pour les bas LPC est comparée à la même moyenne chez les hauts LPC. Puis, les groupes moyens et bas LPC ainsi, que hauts et moyens LPC sont comparés à partir de ces mêmes moyennes. Ces comparaisons sont faites à l'aide d'un test t.

- b) Hypothèse 1 b) (Les bas LPC sont plus extrêmes dans leur jugement négatif que les hauts et moyens LPC)

Cette hypothèse se vérifie par des comparaisons semblables à celles de l'hypothèse 1 a). Les moyennes des scores et les moyennes des écarts-types des différents groupes de LPC sont comparées mais cette fois les moyennes calculées à l'échelle  $LPC^-$  sont utilisées. C'est aussi par un test t que les résultats sont analysés.

- c) Hypothèse 1 c) (La différence entre les jugements positifs et négatifs est plus élevée chez les bas LPC comparativement aux moyens et hauts LPC)

Pour vérifier cette hypothèse, la différence entre la moyenne des  $LPC^+$  -  $LPC^-$  des hauts LPC et celle des bas LPC est calculée. Cette différence est aussi calculée et analysée entre les moyennes des hauts et des moyens LPC et entre les moyennes des bas et des moyens LPC. Un test t permet de vérifier si les différences de moyennes de ces groupes sont significatives.

- d) Hypothèse 2 (Les bas LPC sont plus extrêmes dans leur jugement sur l'échelle de dogmatisme (forme E de Rokeach 1956) que les moyens et les hauts LPC)

Un autre test t permet de vérifier cette dernière hypothèse.

Cette analyse se fait entre les moyennes et les écarts-types des répondants à l'échelle de dogmatisme présentée. La moyenne des scores et la moyenne des écarts-types des bas LPC sont comparées à celles des hauts LPC puis à celles des moyens LPC. Le même calcul est effectué entre les moyennes des hauts et des moyens LPC.

## 2. Analyses secondaires

Rice et al. (1978) suggéraient d'analyser les résultats obtenus en formant des catégories de LPC à partir du facteur tâche de l'échelle LPC. Les calculs précédents sont donc repris deux autres fois, c'est-à-dire pour les catégories de LPC établies à partir du facteur tâche et pour celles formées à partir du facteur relation.

## Chapitre IV

### Analyses des résultats

Ce chapitre est formé de deux parties. L'une d'elles présente les résultats des analyses effectuées. La seconde partie concerne l'interprétation de ces analyses selon les hypothèses formulées et les théories présentées dans cette étude. Ces deux parties se divisent en deux sections: les résultats des analyses primaires et ceux des analyses secondaires.

### Résultats

La présentation des résultats se divise donc en deux sections: la première étudie les différences observées entre les trois groupes de LPC formés à partir du LPC total (analyses primaires). La deuxième section analyse les différences de ces trois groupes de LPC mais formés cette fois à partir des facteurs tâche et relation du LPC (analyses secondaires). Afin de comparer ces différences, des test t ont été administrés. Ceux-ci indiquent des différences significatives pour certains questionnaires alors que pour d'autres, ces différences n'atteignent pas le niveau requis. Certaines hypothèses sont donc confirmées alors que d'autres ne le sont pas. Pour une présentation plus détaillée, chaque hypothèse formulée est présentée, suivie des analyses et des résultats servant à sa vérification.

### A. Analyses primaires

Il s'agit ici des trois groupes de LPC formés à partir du score total à l'échelle LPC. Le tableau 3 rapporte les moyennes des scores et les moyennes des écarts-types de ces trois groupes. Ces moyennes sont établies à partir des scores et des écarts-types individuels, à chaque questionnaire.

Tableau 3

Moyennes des scores et moyennes des écarts-types des bas,  
moyens et hauts LPC aux échelles LPC<sup>+</sup>, LPC<sup>-</sup>, dogmatisme

|            | LPC <sup>+</sup> |                | LPC <sup>-</sup> |                | Dogmatisme   |                |
|------------|------------------|----------------|------------------|----------------|--------------|----------------|
|            | M des scores     | M des $\sigma$ | M des scores     | M des $\sigma$ | M des scores | M des $\sigma$ |
| Hauts LPC  | 112,8            | 1,13           | 85,6             | 1,61           | 144,8        | 1,79           |
| Moyens LPC | 137,4            | 0,8            | 69,9             | 1,41           | 133,4        | 1,87           |
| Bas LPC    | 138,2            | 1,08           | 60               | 1,1            | 134,2        | 1,55           |

La lecture de ce tableau permet de constater que sur l'échelle LPC<sup>+</sup>, la moyenne des scores des bas LPC est plus élevée que celle des moyens et des hauts LPC et la moyenne des moyens LPC est plus élevée que celle des hauts LPC. A l'échelle LPC<sup>-</sup>, les bas LPC obtiennent la moyenne la moins élevée, suivis des moyens LPC. Ce sont les moyens LPC qui ont la moyenne la

plus basse à l'échelle de dogmatisme. Toutefois, cette moyenne est très près de celle des bas LPC.

Le tableau 3 indique également qu'en ce qui a trait aux moyennes des écarts-types, les bas LPC obtiennent un résultat moins élevé que les hauts LPC et ce, pour chaque questionnaire. Cependant, les moyens LPC ont une moyenne d'écart-type parfois plus élevée, parfois plus basse. Ainsi, au LPC<sup>+</sup>, les résultats indiquent une moyenne plus basse que celle des bas et des hauts LPC. Leur moyenne au LPC<sup>-</sup> se situe entre les hauts LPC (moyenne la plus basse) et les bas LPC (moyenne la plus élevée). A l'échelle de dogmatisme, la moyenne des écarts-types des moyens LPC est la plus élevée.

Il serait intéressant de savoir si ces différences sont significatives et ainsi de vérifier les hypothèses à l'étude.

1. Hypothèse 1 a) (Les bas LPC sont plus extrêmes dans leur jugement positif que les moyens et les bas LPC)

Pour répondre à cette hypothèse, deux analyses ont été effectuées. D'abord un test t a été administré entre les moyennes des scores des différents groupes de LPC. Puis, pour ajouter du poids à ces résultats, d'autres tests t ont été faits entre les moyennes des écarts-types. Ceux-ci sont utilisés car ils nous renseignent sur la façon de répondre des sujets, c'est-à-dire sur l'écart entre les réponses utilisées sur l'échelle de huit points. Le questionnaire LPC<sup>+</sup> est choisi comme échelle de jugement positif puisque



les répondants y évaluent la personne qu'ils aiment le plus. Les tableaux 4 et 5 présentent les résultats des analyses effectuées.

Tableau 4

Résultats des tests t entre les moyennes des scores  
au LPC<sup>+</sup>, pour les 3 groupes de LPC

|            | M     | t             |            |
|------------|-------|---------------|------------|
|            |       | vs moyens LPC | vs bas LPC |
| hauts LPC  | 112,8 | 5,4 **        | 6,05 **    |
| moyens LPC | 137,4 |               | 0,28       |
| bas LPC    | 138,2 |               |            |

\*\* :  $p < 0,01$

Tableau 5

Résultats des tests t entre les moyennes des écarts-types  
au LPC<sup>+</sup>, pour les 3 groupes de LPC

|            | M    | t             |            |
|------------|------|---------------|------------|
|            |      | vs moyens LPC | vs bas LPC |
| hauts LPC  | 1,13 | 3,67 **       | 0,63       |
| moyens LPC | 0,8  |               | 5,6 **     |
| bas LPC    | 1,08 |               |            |

\*\* :  $p < 0,01$

Les résultats du test t rapportés au tableau 4 permettent de vérifier en partie la première hypothèse. Les bas LPC obtiennent en effet une moyenne au LPC<sup>+</sup> significativement plus élevée que les hauts LPC et sont donc plus extrêmes. Cependant, la moyenne des bas LPC n'est pas différente significativement de la moyenne des moyens LPC. On remarque également que la différence entre les moyennes des hauts et des moyens LPC est significative, la moyenne la plus élevée étant pour les moyens LPC.

Le tableau 5 indique que l'hypothèse 1 a) ne se vérifie pas par l'analyse des écarts-types en ce qui concerne les bas LPC comparés aux hauts LPC. En effet, la moyenne des écarts-types des bas LPC ne diffère pas significativement de celle des hauts LPC. Toutefois, l'hypothèse se vérifie pour les bas et les moyens LPC puisque la différence est significative entre les moyennes des écarts-types de ces groupes; les bas LPC sont donc plus extrêmes que les moyens LPC. Cette différence est aussi significative pour les hauts et les moyens LPC, les hauts LPC ayant une moyenne plus élevée que les moyens LPC.

2. Hypothèse 1 b) (Les bas LPC sont plus extrêmes dans leur jugement négatif que les moyens et hauts LPC)

Des analyses semblables à celles de l'hypothèse 1 a) ont été faites afin de vérifier cette hypothèse. Ces analyses portent cette fois sur les réponses à l'échelle LPC<sup>-</sup>, celle-ci représentant le jugement négatif c'est-à-dire l'évaluation de la personne la moins aimée. Ainsi, des tests t entre les moyennes des scores et les moyennes des écarts-types des groupes

de LPC au  $LPC^-$  permettent de dresser les tableaux 6 et 7.

Tableau 6

Résultats des test t entre les moyennes de scores  
au  $LPC^-$ , pour les 3 groupes de LPC.

|            | M    | t             |            |
|------------|------|---------------|------------|
|            |      | vs moyens LPC | vs bas LPC |
| hauts LPC  | 85,6 | 4,03 **       | 4,8 **     |
| moyens LPC | 69,9 |               | 2,91       |
| bas LPC    | 60   |               |            |

\*\* :  $p < 0,01$

Tableau 7

Résultats des tests t entre les moyennes des écarts-types  
au  $LPC^-$ , pour les 3 groupes de LPC

|            | M    | t             |            |
|------------|------|---------------|------------|
|            |      | vs moyens LPC | vs bas LPC |
| hauts LPC  | 1,61 | 1,82          | 3,84 **    |
| moyens LPC | 1,41 |               | 2,21 **    |
| bas LPC    | 1,1  |               |            |

\*\* :  $p < 0,01$

Le tableau 6 indique une différence significative entre les moyennes des hauts et bas LPC et entre les moyennes des hauts et moyens LPC. cette différence n'est toutefois pas significative pour les moyens et bas LPC. Ces résultats confirment que les bas LPC sont plus extrêmes dans leur jugement négatif que les hauts LPC. Ils ne nous permettent pas de dire que les bas LPC sont plus extrêmes que les moyens LPC.

Les résultats rapportés au tableau 7 indiquent que l'hypothèse 1 b) se vérifie car les bas LPC ont une moyenne des écarts-types significativement moins élevée que les moyens et hauts LPC. La comparaison entre les hauts et les moyens LPC n'est toutefois pas significative.

3. Hypothèse 1 c) (La différence entre les jugements positif et négatif est plus élevée chez les bas LPC comparativement aux moyens et hauts LPC)

Pour vérifier cette hypothèse, des comparaisons ont été faites entre les trois groupes de LPC à partir des différences entre le  $LPC^+$  et le  $LPC^-$ . Ainsi, le résultat au  $LPC^-$  a été soustrait du résultat au  $LPC^+$  pour chaque sujet. Puis, une moyenne de ces différences a été établie pour chaque groupe de LPC. Le tableau 8 montre les résultats des tests t menés entre ces moyennes. En effet, les données rapportées au tableau 8 démontrent que l'hypothèse 1 c) est confirmée. La différence entre le  $LPC^+$  et le  $LPC^-$  chez le bas LPC est significativement plus élevée que celle des moyens et des hauts LPC. De même, la différence  $LPC^+ - LPC^-$  des moyens LPC diffère de façon significative de la différence des hauts LPC. Donc, les bas LPC sont

plus extrêmes que les hauts et les moyens LPC. De plus, les moyens LPC sont plus extrêmes que les hauts LPC.

Tableau 8.

Résultats des test t entre les différences ( $LPC^+ - LPC^-$ )  
obtenues par chaque groupe de LPC

|            | M    | t             |            |
|------------|------|---------------|------------|
|            |      | vs moyens LPC | vs bas LPC |
| hauts LPC  | 43,2 | 4,1 **        | 6,7 **     |
| moyens LPC |      |               | 2,17 **    |
| bas LPC    | 78,2 |               |            |

\*\* :  $p < 0,01$

4. Hypothèse 2 (Les bas LPC sont plus extrêmes dans leur jugement sur l'échelle de dogmatisme (forme E de Rokeach 1956) que les moyens et hauts LPC)

La vérification de cette hypothèse se fait au moyen de tests t entre les moyennes des scores et les moyennes d'écarts-types des trois groupes de LPC à l'échelle de dogmatisme. Les tableaux 9 et 10 rapportent les résultats de ces analyses.

Tableau 9

Résultats des tests t entre les moyennes des scores à  
l'échelle de dogmatisme, pour les trois groupes de LPC

|            | M     | t             |            |
|------------|-------|---------------|------------|
|            |       | vs moyens LPC | vs bas LPC |
| hauts LPC  | 144,8 | 2             | 2,04       |
| moyens LPC | 133,4 |               | 0,18       |
| bas LPC    | 134,2 |               |            |

Le tableau 9 indique que l'hypothèse 2 ne se vérifie pas lorsqu'on compare les résultats obtenus à l'échelle de dogmatisme par les trois groupes de LPC. Ce tableau démontre également qu'il n'y a aucune différence significative dans le niveau de dogmatisme entre les groupes.

Tableau 10

Résultats des tests t entre les moyennes des écarts-types à  
l'échelle de dogmatisme, pour les trois groupes de LPC

|           | M    | t             |            |
|-----------|------|---------------|------------|
|           |      | vs moyens LPC | vs bas LPC |
| hauts LPC | 1,79 | 1             | 3 **       |
| moyen LPC | 1,87 |               | 4,6 **     |
| bas LPC   | 1,55 |               |            |

\*\* :  $p < 0,01$

Les résultats indiqués au tableau 10 viennent confirmer l'hypothèse 2. En effet, la comparaison entre les moyennes des écarts-types des bas et des hauts LPC et celle entre les moyennes des bas et des moyens LPC atteignent le niveau requis de signification. Cependant, la différence entre les moyennes des hauts et des moyens LPC n'est pas significative. Les bas LPC sont donc plus extrêmes que les hauts et les moyens LPC.

#### B. Analyses secondaires

Les mêmes analyses que celles présentées jusqu'ici sont répétées. Cette fois, les groupes de LPC sont formés à partir des résultats aux items reliés au facteur tâche et des résultats reliés au facteur relation. Ces analyses font suite à la suggestion de Rice et al. (1978) d'étudier les résultats obtenus en tenant compte du LPC-tâche et du LPC-relation.

Chaque facteur correspond à 50% des items. Le facteur tâche comprend les items: resourceful-unresourceful, uncooperative-cooperative, proficient-not proficient, capable-incapable, efficient-inefficient, incompetent-competent, productive-not productive, careless-careful, responsible-irresponsible, energetic-unenergetic. Le total des pointages à ces dix items donnent le résultat au LPC-tâche. Les items reliés au facteur relation sont: pleasant-unpleasant, friendly-unfriendly, rejecting-accepting, distant-close, cold-warm, supportive-hostile, boring-interesting, quarrelsome-harmonious, gloomy-cheerful, unreliable-reliable. Les résultats à ces dix items forment

le LPC-relation. La moyenne de Posthuma (1970) permet d'établir les trois groupes de LPC. Ainsi, pour le facteur tâche, 24 sujets obtiennent un haut LPC, c'est-à-dire un LPC-tâche de 47 et plus ( $3,71 \times 10$  items, plus 10), 17 répondants forment le groupe de bas LPC (LPC-tâche  $< 27$ ) et 43 sujets sont classés moyens LPC ( $27 < \text{LPC-tâche} < 47$ ). Pour le facteur relation, 23 sujets forment le groupe des hauts LPC (LPC-relation  $\geq 47$ ) alors que 62 sujets obtiennent un LPC moyen ( $27 < \text{LPC-relation} < 47$ ) et 4 répondants forment la catégorie des bas LPC (LPC-relation  $< 27$ ).

Les analyses appliquées à ces groupes de LPC permettent de vérifier l'exactitude des hypothèses.

1. Hypothèse 1 a) (Les bas LPC sont plus extrêmes dans leur jugement positif que les moyens et hauts LPC)

L'étude de cette hypothèse se fait par des comparaisons entre les moyennes des scores et les moyennes des écarts-types des groupes de LPC à l'échelle LPC<sup>+</sup>. Des tests t permettent de vérifier le niveau de signification de ces analyses. Les tableaux 11 et 12 présentent les résultats de ces tests, pour chaque facteur étudié.

La lecture du tableau 11 permet de dire que l'hypothèse est confirmée lorsqu'on utilise le facteur tâche du LPC. Les bas LPC ont une moyenne au LPC<sup>+</sup> significativement plus élevée que celle des moyens et des hauts LPC. Ils sont donc plus extrêmes dans leur jugement positif. On remarque également que les moyens LPC sont plus favorables dans leur évaluation que



les hauts LPC. Si on utilise le facteur relation du LPC, l'hypothèse n'est confirmée qu'en partie. Les bas LPC sont plus positifs que les hauts LPC mais ne diffèrent pas significativement des moyens LPC. De même, la différence entre les moyens et les hauts LPC ne s'avère pas significative.

Tableau 11

Résultats des tests t entre les moyennes des scores au LPC<sup>+</sup>,  
à partir du LPC-tâche et du LPC-relation

|            | LPC-tâche |               |            | LPC-relation |               |            |
|------------|-----------|---------------|------------|--------------|---------------|------------|
|            | M         | t             |            | M            | t             |            |
|            |           | vs moyens LPC | vs bas LPC |              | vs moyens LPC | vs bas LPC |
| hauts LPC  | 128       | 2,27 **       | 4,5 **     | 128,8        | 2,57 *        | 2,2 *      |
| moyens LPC | 135       |               | 2,99 **    | 136,5        |               | 1,6        |
| bas LPC    | 144,2     |               |            | 145,8        |               |            |

\*:  $p < 0,05$

\*\* :  $p < 0,01$

Le tableau 12 démontre que si on utilise le facteur tâche du LPC, l'hypothèse n'est pas confirmée. En effet, les groupes de LPC ne diffèrent pas dans leur façon de répondre au LPC<sup>+</sup>. Si on utilise le facteur relation du LPC, une seule comparaison est significative, celle des hauts et des bas LPC. Ainsi, le bas LPC semble plus extrême que le haut LPC, mais n'est pas différent significativement des moyens LPC.

Tableau 12

Résultats des tests t entre les moyennes des écarts-types  
du LPC<sup>+</sup>, à partir du LPC-tâche et du LPC-relation

|            | LPC-tâche |                    |                 | LPC-relation |                    |                 |
|------------|-----------|--------------------|-----------------|--------------|--------------------|-----------------|
|            | M         | t<br>vs moyens LPC | t<br>vs bas LPC | M            | t<br>vs moyens LPC | t<br>vs bas LPC |
| hauts LPC  | 1,09      | 1,9                | 0,46            | 1,1          | 1,9                | 2,8 **          |
| moyens LPC | 0,94      |                    | 1,1             | 0,95         |                    | 0,06            |
| bas LPC    | 1,04      |                    |                 | 0,96         |                    |                 |

\*\* :  $p < 0,01$

2. Hypothèse 1 b) (Les bas LPC sont plus extrêmes dans leur jugement négatif que les moyens et hauts LPC)

Ici encore, des tests t sont établis entre les moyennes des scores et les moyennes des écarts-types des différents groupes de LPC au LPC<sup>-</sup>, et ce, pour chaque facteur du LPC. Les résultats se retrouvent aux tableaux 13 et 14.

Une fois de plus, lorsqu'on utilise le facteur tâche du LPC, l'hypothèse d'extrémisme du bas LPC est confirmée. Elle est confirmée partiellement quand le facteur relation est utilisé. Les bas LPC semblent plus extrêmes dans leur évaluation négative que les hauts LPC mais pas plus ex-

trêmes que les moyens LPC. Ces derniers sont plus négatifs que les hauts LPC.

Tableau 13

Résultats des tests t entre les moyennes des scores au LPC<sup>-</sup>

à partir du LPC-tâche et du LPC-relation

|            | LPC-tâche |               |            | LPC-relation |               |            |
|------------|-----------|---------------|------------|--------------|---------------|------------|
|            | M         | t             | t          | M            | t             | t          |
|            |           | vs moyens LPC | vs bas LPC |              | vs moyens LPC | vs bas LPC |
| hauts LPC  | 83,4      | 3,2 **        | 4,98 **    | 82,4         | 3,08 **       | 5,03 **    |
| moyens LPC | 72,2      |               | 2,8 **     | 71,3         |               | 1,07       |
| bas LPC    | 60,5      |               |            | 42           |               |            |

\*\* :  $p < 0,01$

Tableau 14

Résultats des tests t entre les moyennes des écarts-types au

LPC<sup>-</sup>, à partir du LPC-tâche et du LPC-relation

|            | LPC-tâche |               |            | LPC-relation |               |            |
|------------|-----------|---------------|------------|--------------|---------------|------------|
|            | M         | t             | t          | M            | t             | t          |
|            |           | vs moyens LPC | vs bas LPC |              | vs moyens LPC | vs bas LPC |
| hauts LPC  | 1,55      | 2,5 *         | 1,13       | 1,6          | 2,8 **        | 6,67 **    |
| moyens LPC | 1,3       |               | 0,7        | 1,32         |               | 0,67       |
| bas LPC    | 1,37      |               |            | 1,2          |               |            |

\* :  $p < 0,05$       \*\* :  $p < 0,01$

Le tableau 14 indique que l'hypothèse n'est pas confirmée pour les groupes de LPC formés à partir du LPC-tâche. La seule différence qui y soit significative entre les hauts et les moyens LPC. Lorsque les groupes sont formés à partir du LPC-relation, une partie seulement de l'hypothèse est confirmée. Les bas LPC ont tendance à être plus extrêmes que les hauts LPC dans leur jugement négatif. On ne note aucune différence significative entre les hauts et les moyens LPC et entre les moyens et les bas LPC.

3. Hypothèse 1 c) (La différence entre les jugements positifs et négatifs est plus élevée chez les bas LPC comparativement aux moyens et hauts LPC)

Afin de vérifier cette hypothèse, des comparaisons sont faites entre les groupes de LPC formés à partir du LPC-tâche, puis d'autres comparaisons sont établies pour les groupes formés à partir du LPC-relation. Pour faire ces comparaisons, on utilise la différence entre le  $LPC^+$  et le  $LPC^-$  de chaque sujet. Le tableau 15 nous renseigne sur les résultats obtenus aux différents tests t appliqués.

Ce tableau montre que l'hypothèse 1 c) est confirmée, que l'on utilise le facteur tâche ou le facteur relation. L'extrémisme des bas LPC est donc confirmée par le fait qu'ils sont à la fois plus positifs dans leur jugement positif et plus négatif dans leur jugement négatif. De plus, les moyens LPC semblent plus extrêmes dans leur jugement que les hauts LPC.

Tableau 15

Résultats des tests t entre les différences  
( $LPC^+ - LPC^-$ ) obtenues par chaque groupe de  
LPC à partir du LPC-tâche et du LPC-relation

|            | LPC-tâche |                    |                 | LPC-relation |                    |                 |
|------------|-----------|--------------------|-----------------|--------------|--------------------|-----------------|
|            | M         | t<br>vs moyens LPC | t<br>vs bas LPC | M            | t<br>vs moyens LPC | t<br>vs bas LPC |
| hauts LPC  | 45,5      | 2,95 **            | 5,94 **         | 46,9         | 3,5 **             | 21,7 **         |
| moyens LPC | 61,4      |                    | 3,67 **         | 66,2         |                    | 4,7 **          |
| bas LPC    | 84,7      |                    |                 | 117,8        |                    |                 |

\*\* :  $p < 0,01$

4. Hypothèse 2 (Les bas LPC sont plus extrêmes dans leur jugement sur l'échelle de dogmatisme (forme E de Rokeach 1956) que les moyens et les hauts LPC)

Les analyses permettant de vérifier cette hypothèse se font à l'aide de tests t administrés entre les moyennes des scores et les moyennes des écarts-types des sujets à l'échelle de dogmatisme. Ces analyses sont faites en deux étapes : pour les groupes formés par le LPC-tâche puis pour les groupes formés à partir du LPC-relation. Les résultats des tests t sont rapportés aux tableaux 16 et 17.

Tableau 16

Résultats des tests t entre les moyennes des scores à l'échelle de dogmatisme à partir du LPC-tâche et du LPC-relation

|            | LPC-tâche |               |            | LPC-relation |               |            |
|------------|-----------|---------------|------------|--------------|---------------|------------|
|            | t         |               | t          | t            |               | t          |
|            | M         | vs moyens LPC | vs bas LPC | M            | vs moyens LPC | vs bas LPC |
| hauts LPC  | 147,5     | 3,24 **       | 1,57       | 142          | 2,48 *        | 2          |
| moyens LPC | 131,6     |               | 1,4        | 129,3        |               | 3,71 **    |
| bas LPC    | 138,9     |               |            | 117,8        |               |            |

\*:  $p < 0,05$

\*\* :  $p < 0,01$

Tableau 17

Résultats des tests t entre les moyennes des écarts-types à l'échelle de dogmatisme, à partir du LPC-tâche et du LPC-relation

|            | LPC-tâche |               |            | LPC-relation |               |            |
|------------|-----------|---------------|------------|--------------|---------------|------------|
|            | t         |               | t          | t            |               | t          |
|            | M         | vs moyens LPC | vs bas LPC | M            | vs moyens LPC | vs bas LPC |
| hauts LPC  | 1,8       | 1,43          | 0,83       | 1,8          | 2 *           | 1,25       |
| moyens LPC | 1,7       |               | 0          | 1,7          |               | 1,2        |
| bas LPC    | 1,7       |               |            | 1,9          |               |            |

\*:  $p < 0,05$

Les données du tableau 16 ne sont pas dans le sens de l'hypothèse formulée lorsqu'on tient compte du LPC-tâche. La seule comparaison qui y soit significative est entre les hauts et les moyens LPC, les hauts LPC ayant la moyenne la plus élevée. Quand on utilise le LPC-relation, deux comparaisons sont significatives, soit celles entre les hauts et les moyens LPC et les moyens et les bas LPC. Cela ne permet donc de confirmer que la partie de l'hypothèse voulant que le bas LPC soit plus extrême que les moyens LPC et que ces derniers sont plus dogmatiques que les bas LPC, lorsque le LPC-relation est utilisé.

Le tableau 17 n'indique aucune différence significative lorsque le LPC-tâche est utilisé, ce qui infirme l'hypothèse. Si on tient compte du LPC-relation, une seule différence est significative, celle des hauts et des moyens LPC. L'hypothèse n'est donc pas vérifiée.

Lorsqu'on compare les résultats obtenus par les groupes du LPC-total à ceux des groupes du LPC-tâche, on obtient des résultats semblables sur à peu près toutes les comparaisons effectuées. Les seules différences sont que pour les groupes formés à partir du LPC-tâche, les comparaisons entre les moyens LPC et les bas LPC sont parfois significatives alors qu'elles ne l'étaient pas pour les groupes du LPC-total. Une comparaison entre les moyens et hauts LPC est également significative pour le LPC-tâche contrairement aux données du LPC-total. En ce qui concerne les comparaisons entre les hauts et les bas LPC, on obtient les mêmes résultats au LPC-total et au LPC-tâche.

Lorsque les résultats du LPC-total sont comparés aux résultats du LPC-relation, les conclusions sont un peu plus disparates. Parfois, elles sont les mêmes et parfois, elles sont totalement différentes.

Ces observations s'appliquent lorsqu'on examine les comparaisons de moyennes de scores et non lorsqu'on regarde les comparaisons de moyennes d'écarts-types.

Voyons maintenant ce que tout cela signifie.

### Interprétation

Les pages qui vont suivre présentent l'interprétation et la discussion des résultats en référence aux hypothèses formulées et au cadre théorique de cette étude. Cette présentation se divise en deux parties: les résultats aux analyses primaires et ceux des analyses secondaires.

#### A. Analyses primaires

Afin de faciliter la compréhension des résultats, ces derniers sont rapportés selon les comparaisons entre les groupes de LPC, c'est-à-dire, les bas LPC comparés aux hauts LPC, les bas LPC comparés aux moyens LPC et les moyens LPC comparés aux hauts LPC.



### 1. Bas LPC comparés aux hauts LPC

La première hypothèse veut que les bas LPC soient plus extrêmes dans leur jugement positif que les hauts LPC. Les résultats confirment cette hypothèse puisque quand les bas LPC décrivent la personne qu'ils aiment le plus, ils sont plus favorables à cette personne, plus positifs, que les hauts LPC. Les bas LPC ont donc une attitude plus extrême envers un objet positif. L'analyse des écarts-types des hauts et des bas LPC démontre que ces deux groupes répondent d'une façon semblable lorsqu'ils décrivent la personne qu'ils aiment le plus.

La deuxième hypothèse disant que les bas LPC sont plus extrêmes dans leur jugement négatif que les hauts LPC est également confirmée. Les bas LPC sont plus négatifs dans leur évaluation d'un objet négatif que les hauts LPC puisqu'ils décrivent la personne qu'ils aiment le moins d'une façon plus défavorable que le font les hauts LPC. Si on étudie la comparaison entre les écarts-types au  $LPC^+$ , on remarque que la moyenne des écarts-types des bas LPC est significativement plus basse que celle des hauts LPC. Cela signifie que ces deux groupes répondent d'une manière différente à l'échelle  $LPC^+$ . Ainsi, en plus d'être plus défavorables que les hauts LPC, les bas LPC utilisent de façon à peu près constante les réponses se situant au pôle négatif du continuum du choix de réponses. Les hauts LPC peuvent être à la fois positifs et négatifs dans leur choix de réponses. Cela apporte un support à l'hypothèse d'extrémisme des bas LPC vis-à-vis des hauts LPC.

L'hypothèse 1 c) trouve aussi sa confirmation dans les résultats obtenus. En effet, non seulement les bas LPC sont plus positifs dans leur jugement positif et plus négatifs dans leur jugement négatif, mais l'écart entre ces deux jugements est plus élevé significativement chez les bas LPC comparativement aux hauts LPC. Cela ajoute un support aux deux hypothèses émises plus haut.

La comparaison entre les moyennes des bas et des hauts LPC, à l'échelle de dogmatisme ne permet pas de conclure que les bas LPC sont plus extrêmes dans leur jugement sur cette échelle. L'étude des écarts-types à cette échelle démontre que les bas LPC sont plus sélectifs dans leurs réponses que les hauts LPC lorsqu'ils remplissent le questionnaire de dogmatisme. Donc, bien que les moyennes des scores ne sont pas différentes significativement, les bas LPC semblent plus extrêmes que les hauts LPC dans leur façon de répondre. En effet, la moyenne d'écarts-types plus élevée des hauts LPC indique que ces derniers ont plus de diversité dans leurs réponses. Leur choix de réponses est plus étendu, varie d'un item à l'autre, alors que les bas LPC utilisent moins de choix de réponses, sont plus constants dans leur façon de répondre. Ainsi, sur une échelle allant de 1 à 7, les bas LPC se situent autour de 3,4 (M: 134,2 sur 40 items) et varient de 1,8 à 4,9 alors que les scores des hauts LPC varient entre 1,8 et 5,4. Cette différence est significative et permet de dire que les bas LPC sont plus extrêmes que les hauts LPC.

Les résultats obtenus permettent de conclure que les bas LPC ont des attitudes positives plus extrêmes que les hauts LPC. Ces résultats

vont dans le même sens que ceux de Rice et al. (1978): "cependant, les bas LPC sont plus extrêmes dans leurs attitudes envers les objets d'attitude positifs et négatifs " (p. 203). Cela donne plus de poids à l'interprétation valeur-attitude du LPC. En effet, un résultat peu élevé à l'échelle LPC ne signifie pas que le répondant est plus distant socialement par exemple, mais signifie plutôt qu'il a une attitude plus positive face à un objet positif et une attitude plus négative face à un objet négatif que le répondant qui obtient un score élevé.

Cette étude démontre aussi que, comme le suggéraient Rice et al. (1978), l'extrémisation des attitudes des bas LPC semble être à la base de l'organisation de toutes leurs attitudes. En effet, les bas LPC sont plus extrêmes que les hauts LPC non seulement dans le  $LPC^+$  et le  $LPC^-$  mais aussi dans l'échelle de dogmatisme. Il est intéressant de noter, à titre informatif, que le niveau de dogmatisme c'est-à-dire d'ouverture d'esprit n'est pas différent significativement entre les bas et les hauts LPC.

## 2. Bas LPC comparés aux moyens LPC

La première hypothèse prévoyait que les bas LPC sont plus extrêmes dans leur jugement positif que les moyens LPC. Or, la comparaison entre les résultats de ces deux groupes de LPC ne va pas dans le sens prédit. Malgré une moyenne différente, le test t révèle que cette différence n'est pas significative. Cependant, si on examine la différence entre les écarts-types des deux groupes, on constate que même si leurs moyennes sont semblables, les bas et les moyens LPC n'ont pas répondu de la même manière au question-

naire. En effet, les moyens LPC ont utilisé une moins grande diversité de réponses que les bas LPC. Cela signifie qu'ayant une moyenne élevée et un écart-type significativement plus bas, les moyens LPC ont été plus extrêmes dans leur évaluation au  $LPC^+$  que les bas LPC.

Le même processus se retrouve au  $LPC^-$ . Bien que la différence entre la moyenne des bas LPC et celle des moyens LPC ne soit pas significative, l'analyse de leurs écarts-types permet de croire que les bas LPC sont plus extrêmes dans leur attitude envers la personne qu'ils aiment le moins, que les moyens LPC, puisque les bas LPC ont une moyenne d'écarts-types différente de façon significative. L'hypothèse 1 b) est donc confirmée.

Il en est de même de la troisième hypothèse. En effet, la différence entre le jugement positif et le jugement négatif chez les bas LPC est plus élevée que la même différence chez les moyens LPC. Cela confirme que les bas LPC sont plus extrêmes dans leurs attitudes que les moyens LPC.

En ce qui concerne l'échelle de dogmatisme, malgré une différence de moyennes non significative, les bas LPC y sont tout de même plus extrêmes que les moyens LPC à cause des écarts-types significativement plus petits des bas LPC.

La seule observation qui ne soit pas conforme aux hypothèses est donc à l'échelle  $LPC^+$  où les moyens LPC sont plus positifs que les bas LPC. Ainsi, lorsque les personnes décrivent l'individu avec lequel elles ont le plus de difficulté à travailler et celui qu'elles aiment le moins,

deux "objets" négatifs, elles se situent entre les bas et les hauts LPC. Lorsque les moyens LPC décrivent la personne qu'ils aiment le plus (objet positif), ils le font plus positivement que les bas et les hauts LPC. Il serait intéressant de vérifier si ce comportement se retrouve dans toutes les attitudes positives des moyens LPC, et si oui, de voir quelles valeurs motivent ces attitudes.

### 3. Moyens LPC comparés aux hauts LPC

Les hypothèses formulées au premier chapitre ne prédisent pas les résultats de cette comparaison, toutefois, elle a été analysée afin de mieux connaître le comportement des moyens LPC.

En ce qui a trait à leur jugement positif, les moyens LPC sont plus favorables que les hauts LPC. L'étude de leurs écarts-types supportent cette constatation car les moyens LPC ont un écart-type plus petit que les hauts LPC. Cependant, la façon de répondre de ces deux groupes n'est pas différente puisque la différence entre leurs écarts-types n'est pas significative. Cela signifie que les moyens LPC sont plus négatifs que les hauts LPC lorsqu'ils décrivent la personne qu'ils aiment le moins et que l'étendue des réponses utilisées est semblable pour ces deux groupes de LPC.

Le test t entre les différences  $LPC^+$  et  $LPC^-$  des moyens LPC et des hauts LPC confirme que les moyens LPC sont à la fois plus positifs dans leur évaluation positive et plus négatifs dans leur évaluation négative que les hauts LPC. On ne peut cependant pas parler ici d'extrémisme car bien

que les moyens LPC soient plus positifs et plus négatifs que les hauts LPC, il n'en reste pas moins qu'ils sont moins favorables et moins défavorables dans leur jugement positif et négatif que les bas LPC.

En ce qui concerne l'échelle de dogmatisme, les moyens LPC et les hauts LPC n'atteignent pas un niveau de dogmatisme qui soit différent de façon significative. De plus, la différence entre leurs moyennes d'écart-types n'est pas significative. Cela veut donc dire que l'attitude des moyens LPC à l'échelle de dogmatisme n'est pas différente de l'attitude des hauts LPC à cette même échelle.

Les résultats des analyses primaires indiquent donc que les bas LPC ont les attitudes les plus extrêmes parmi les trois groupes de LPC, sauf pour le LPC<sup>+</sup> où ce sont les moyens LPC qui semblent être les plus positifs. Les résultats de cette étude sont donc semblables à ceux de Rice et al.

(1978) où les bas LPC s'avéraient plus extrêmes que les hauts LPC dans leurs attitudes positives et négatives. Cependant, Rice et al. ne tenaient pas compte de la catégorie des moyens LPC, malgré que Rice (1978a) en ait noté l'importance, et ils divisaient leurs sujets en deux groupes, les bas et les hauts LPC, en se servant de la moyenne de Posthuma (1970) comme point de séparation. Le fait de séparer les sujets en trois groupes dans la présente étude, clarifie en quelque sorte le comportement des bas et des hauts LPC. Cela apporte aussi un supplément d'informations concernant les moyens LPC. Ainsi, on remarque que ceux-ci se situent entre les bas et les hauts LPC sur à peu près toutes les échelles. Cela veut dire que non seulement

ils trouvent presque autant de traits positifs que négatifs à la personne avec laquelle ils ont le plus de difficulté à travailler, mais ils accordent également plusieurs traits positifs à la personne qu'ils aiment le moins et certains traits négatifs à la personne qu'ils aiment le plus. Cependant, ces traits positifs et négatifs sont en moins grand nombre que chez les personnes décrites par les hauts LPC.

Cette étude apporte également un support à l'interprétation "valeur-attitude" de l'échelle LPC. En effet, le LPC semble bien mesurer une attitude, celle de l'individu envers la personne avec laquelle il a le plus de difficulté à effectuer une tâche, car cette attitude est reliée à d'autres attitudes. Rice et al. (1978) suggéraient que l'attitude mesurée par le LPC fait partie d'un réseau d'attitudes inter-reliées et que l'extrémisme des bas LPC observé à l'échelle LPC est partie intégrante de l'organisation de ce réseau. Les résultats obtenus confirment ces suggestions. Cette confirmation est importante car elle permet de mieux connaître l'échelle LPC et elle nous indique que le LPC est relié à des mesures portant sur les attitudes plutôt qu'à des mesures d'intelligence ou de personnalité.

Le fait que l'extrémisme des bas LPC soit confirmé est également important à cause des implications que cela apporte. En se basant sur la tendance des bas LPC à être extrémistes, on pourra s'attendre à ce que ceux-ci soient également des leaders extrêmes. Selon Paichler (1976), l'extrémisme du leader peut avoir un impact sur le groupe. Selon que son attitude vis-à-vis la tâche à accomplir est positive ou négative, il pourra amener

ses pairs à une polarisation dans leurs attitudes. Cela revêt une certaine importance lorsqu'il s'agit d'un groupe de discussion ou d'un groupe où la tâche est une prise de décision. En terme d'entraînement au leadership en vue d'une meilleure efficacité, il serait bon de faire connaître au leader ayant un bas LPC sa tendance à l'extrémisme et les effets que cette tendance peut avoir sur son groupe afin de les contrôler pour obtenir un plus grand rendement. Dans le contexte du modèle de contingence de Fiedler (1967), on pourrait également améliorer l'efficacité des leaders qui ont un haut LPC. Puisque ceux-ci sont moins efficaces que les bas LPC dans les situations très favorables et très défavorables, leur performance sera meilleure s'ils adoptent des comportements moins modérés.

Les résultats obtenus permettent également d'expliquer certaines contradictions que l'on retrouve dans les travaux portant sur le modèle de contingence. Fiedler (1967) attribuait la meilleure performance aux bas LPC dans les situations très favorable et très défavorable, et aux hauts LPC dans la situation modérément favorable. D'autres auteurs ont contredit ces données. Par exemple, Schiflet (1973) suggérait que la relation entre le niveau de LPC et la performance est linéaire avec une performance plus élevée pour les bas LPC, pour chaque situation. Cela veut dire que les bas LPC, comme les hauts LPC, obtiennent leur meilleure performance dans la situation très favorable et leur moins bonne performance dans la situation très défavorable. Ces performances décroissent donc à mesure que diminue la favorabilité de la situation mais les bas LPC continuent d'avoir une performance plus élevée que les hauts LPC et ce, dans chacune des situations. Cela pourrait



s'expliquer par le fait que les leaders ayant un bas LPC sont plus extrêmes et donnent probablement plus de rendement tout en exigeant plus de leurs membres ce qui amène le groupe vers une plus grande productivité. Il serait intéressant de vérifier la notion d'extrémisme dans un groupe où le leader a un bas LPC.

### B. Analyses secondaires

Nous rappelons que les analyses secondaires concernent les groupes de LPC formés à partir des résultats aux facteurs tâche et relation du LPC.

Rice et al. (1978) suggéraient d'utiliser le facteur tâche plutôt que le LPC total car, selon eux, il est l'aspect le plus informatif du LPC car non seulement on y retrouve les mêmes résultats mais les orientations prédites par les hypothèses y sont confirmées plus fortement.

Les analyses de la présente étude permettent de confirmer que les résultats au LPC-tâche vont dans le même sens que le LPC total, sauf pour l'échelle de dogmatisme. Ainsi, l'extrémisme des bas LPC vis-à-vis des hauts LPC observé au LPC total se vérifie également au LPC-tâche pour les jugements positif et négatif et pour la différence entre le  $LPC^+$  et le  $LPC^-$ . Cependant, contrairement aux données du LPC total, la différence entre les moyennes et les écarts-types des hauts et des bas LPC à l'échelle de dogmatisme n'est pas significative lorsqu'on utilise le LPC-tâche.

L'extrémisme observé chez les bas LPC lorsqu'on les compare aux moyens LPC se retrouve en partie dans le LPC-tâche. Les bas LPC semblent plus extrêmes que les moyens LPC dans leur jugements négatif, dans la différence entre le  $LPC^+$  et le  $LPC^-$ . Cependant, au LPC total, les moyens LPC étaient plus favorables dans leur jugement positif, alors qu'au LPC-tâche, les bas LPC sont plus favorables que les moyens LPC. Une autre différence réside dans le fait qu'au LPC total, les bas LPC sont plus extrêmes que les moyens LPC à l'échelle de dogmatisme, alors qu'au LPC-tâche, il n'y a pas de différence significative entre leurs moyennes.

Le comportement des hauts et des moyens LPC au LPC-tâche s'avère être le même que le comportement de ces mêmes deux groupes au LPC total, sauf encore une fois pour l'échelle de dogmatisme.

Si on examine maintenant les résultats selon le LPC-relation, on constate que les comparaisons qui y sont significatives le sont aussi, pour la plupart au LPC-tâche et au LPC total. Les seules de ces comparaisons qui sont différentes pour les trois types de LPC étudiés, se situent à l'échelle de dogmatisme et ont rapport aux moyens LPC. Ce sont en effet les comparaisons entre les hauts et les moyens LPC ou entre les bas et les moyens LPC, à l'échelle de dogmatisme, qui sont différentes selon le LPC utilisé. Cela indique qu'il serait nécessaire, dans une autre recherche, d'étudier spécifiquement le comportement des moyens LPC, d'autant plus que dans l'échantillonnage de cette étude, les moyens LPC étaient les plus nombreux.

Donc, sauf ceux des moyens LPC à l'échelle de dogmatisme, les résultats de cette étude sont en accord avec la proposition de Rice et al. (1978) qui veut que les résultats au LPC-tâche soient le reflet des résultats au LPC total. On ajoutera cependant que les résultats au LPC-relation sont également semblables à ceux du LPC total. De plus, si on observe les coefficients obtenus au LPC total et au LPC-tâche, on ne peut être d'accord avec Rice et al. qui disent que les hypothèses sont confirmées plus fortement au LPC-tâche. En effet, plus de la moitié (7/12) des coefficients significatifs sont plus élevés au LPC total. De plus, si on compare le LPC-tâche au LPC-relation et au LPC total, on obtient 41,7% des coefficients qui sont plus élevés au LPC total, 33,3% au LPC-relation et seulement 25% des coefficients sont plus élevés au LPC-tâche. Ces résultats contraires à ceux de Rice et al. s'expliquent par le fait que dans l'échelle LPC utilisée par ces auteurs, on ne retrouverait que sept items reliés à la dimension tâche sur un total de 22 items, alors que dans l'échelle utilisées ici, on retrouve dix items-tâche, ce qui représente 50% de l'échelle. Le plus grand nombre d'items-tâche permet de mieux mesurer le comportement des répondants sur le LPC total.

Chapitre V

Conclusion

## Conclusions

L'étendue de cette étude porte sur la signification réelle de l'échelle Least Preferred Co-worker (LPC). Plusieurs interprétations ont été suggérées mais celle qui semble être la plus plausible est celle de Fishbein et al. (1969) reprise par Rice et al. (1978) qui dit que le LPC est une mesure d'attitude reflétant des valeurs spécifiques. À partir de cette interprétation "valeur-attitude", Rice et al. (1978) trouvaient que les répondants qui obtiennent un résultat peu élevé à l'échelle LPC (bas LPC), sont plus extrêmes que les personnes qui ont un résultat élevé (hauts LPC). L'objectif de cette étude est de vérifier cette notion d'extrémisme chez les bas LPC dans certaines de leurs attitudes. De plus, une troisième catégorie de LPC est ajoutée, celle des moyens LPC. Finalement Rice et al. (1978) suggéraient que les hypothèses se vérifient mieux par le facteur tâche du LPC que par le LPC total ou par le facteur relation de cette même échelle. Ces travaux étudient donc également les résultats selon ces trois façons de calculer le LPC du sujet.

À partir de l'analyse des résultats, on peut tirer les conclusions suivantes:

- Les bas LPC ont des attitudes plus extrêmes que les hauts LPC
- Les bas LPC ont des attitudes plus extrêmes que les moyens LPC bien que dans leur jugement positif, les moyens LPC sont plus favorables que les

bas LPC.

- Le LPC est bien une mesure d'attitude puisqu'il est relié significativement aux autres mesures d'attitude utilisées.
- L'attitude envers la personne avec laquelle l'individu a le plus de difficulté à accomplir une tâche fait partie d'un ensemble d'attitudes toutes inter-reliées.
- Lorsque l'échelle LPC utilisée comprend plus d'items reliés au facteur tâche, c'est-à-dire en nombre égal à ceux qui se rapportent au facteur relation, il ne semble pas que ce facteur tâche soit un meilleur indicateur des comportements des répondants.

### Limites

Ces conclusions ne sont valables que si l'on tient compte des limites de cette étude. Par exemple, elle s'applique à des étudiants anglophones du Collège Vanier de Montréal. La grandeur de l'échantillonnage constitue également une limite dont il faut tenir compte.

Une autre limite de cette étude est dans la manipulation des résultats. Il est possible qu'il existe une meilleure façon d'analyser les résultats dans le but de vérifier les hypothèses émises. L'analyse statistique utilisée ici est basée sur l'analyse que Rice et al. (1978) utilisait.

Finalement, les questionnaires utilisés constituent aussi une limite de cette étude. Les résultats sont valables pour ces questionnaires et il serait nécessaire de présenter un plus grand nombre de mesures d'at-

titude afin de pouvoir vraiment les généraliser.

### Recommandations

A la lumière des résultats obtenus, les recommandations suivantes sont formulées:

- Il serait utile, afin de mieux comprendre le comportement des moyens LPC, que des expériences complémentaires soient menées spécifiquement sur les attitudes des moyens LPC.
- Une étude semblable à celle-ci mais avec un plus grand échantillonnage et plus de mesures d'attitude permettrait de valider les résultats obtenus et de généraliser ces résultats à l'ensemble des attitudes de la personne.
- Une seule composante de l'interprétation "valeur-attitude" a été étudiée: l'attitude. Selon Rokeach (1973), l'attitude est l'instrument qui sert à atteindre une ou plusieurs valeurs. Il ajoutait que l'évaluation favorable ou défavorable de différents objets est basée sur un certain nombre de valeurs. Il serait intéressant de vérifier quelles sont ces valeurs et si elles sont différentes pour les trois groupes de LPC. S'il s'avérait exact que les valeurs ne sont pas les mêmes pour les bas, les moyens et les hauts LPC, cela éclairerait bien des résultats qui sont difficiles à expliquer lorsqu'on ne connaît pas les valeurs qui se cachent derrière.

Appendice A

Echelle LPC



People differ in the ways they think about those with whom they work. This may be important in working with others. Please give your immediate, first reaction to the following items.

Below are pairs of words which are opposite in meaning, such as "Very Neat" and "Not Neat". You are asked to describe some one with whom you have worked by placing an "X" in one of the eight spaces on the line between the two words. Each space represents how well the adjective fits the person you are describing, as if it were written:

|       |      |       |       |          |         |        |        |        |      |
|-------|------|-------|-------|----------|---------|--------|--------|--------|------|
| Very  | :    | :     | :     | :        | :       | :      | :      | :      | Not  |
| Neat: | 8    | 7     | 6     | 5        | 4       | 3      | 2      | 1      | Neat |
|       | very | quite | some- | slightly | slight- | some-  | quite  | very   |      |
|       | neat | neat  | what  | neat     | ly      | what   | untidy | untidy |      |
|       |      |       | neat  |          | untidy  | untidy |        |        |      |

FOR EXAMPLE: If you were to describe the person with whom you are able to work least well, and you ordinarily think of him or her as being quite neat, you would put an "X" in the second space from the words "Very Neat". If you ordinarily think of the person with whom you can work least well as being only slightly neat, you would put an "X" in the fifth space. If you would think of him or her as being very untidy, you would use the space nearest the words "Not Neat".

---

Look at the words at both ends on the line before you put in your "X". Please remember that there are no right or wrong answers. Work rapidly; your first answer is likely to be the best. Please do not omit any items, and mark each item only once.

Think of the person with whom you can work least well. He or she may be someone you work with now, or he or she may be someone you knew in the past.

He or she does not have to be the person you like least well, but should be the person with whom you had the most difficulty in getting a job done. Describe this person as he or she appears to you.

N.B.: Please, do not write in spaces on the margin of the page. Answer on sheet A.

## SHEET A

94.

Name: \_\_\_\_\_

1 2 3

Age: \_\_\_\_\_

4 5

Sexe: M: \_\_\_\_\_ F: \_\_\_\_\_

6

pleasant :  $\frac{\quad}{8}$  :  $\frac{\quad}{7}$  :  $\frac{\quad}{6}$  :  $\frac{\quad}{5}$  :  $\frac{\quad}{4}$  :  $\frac{\quad}{3}$  :  $\frac{\quad}{2}$  :  $\frac{\quad}{1}$  : unpleasant

7

friendly :  $\frac{\quad}{8}$  :  $\frac{\quad}{7}$  :  $\frac{\quad}{6}$  :  $\frac{\quad}{5}$  :  $\frac{\quad}{4}$  :  $\frac{\quad}{3}$  :  $\frac{\quad}{2}$  :  $\frac{\quad}{1}$  : unfriendly

8

rejecting :  $\frac{\quad}{8}$  :  $\frac{\quad}{7}$  :  $\frac{\quad}{6}$  :  $\frac{\quad}{5}$  :  $\frac{\quad}{4}$  :  $\frac{\quad}{3}$  :  $\frac{\quad}{2}$  :  $\frac{\quad}{1}$  : accepting

9

distant :  $\frac{\quad}{8}$  :  $\frac{\quad}{7}$  :  $\frac{\quad}{6}$  :  $\frac{\quad}{5}$  :  $\frac{\quad}{4}$  :  $\frac{\quad}{3}$  :  $\frac{\quad}{2}$  :  $\frac{\quad}{1}$  : close

10

resourceful :  $\frac{\quad}{8}$  :  $\frac{\quad}{7}$  :  $\frac{\quad}{6}$  :  $\frac{\quad}{5}$  :  $\frac{\quad}{4}$  :  $\frac{\quad}{3}$  :  $\frac{\quad}{2}$  :  $\frac{\quad}{1}$  : unresourceful

11

cold :  $\frac{\quad}{8}$  :  $\frac{\quad}{7}$  :  $\frac{\quad}{6}$  :  $\frac{\quad}{5}$  :  $\frac{\quad}{4}$  :  $\frac{\quad}{3}$  :  $\frac{\quad}{2}$  :  $\frac{\quad}{1}$  : warm

12

uncooperative :  $\frac{\quad}{8}$  :  $\frac{\quad}{7}$  :  $\frac{\quad}{6}$  :  $\frac{\quad}{5}$  :  $\frac{\quad}{4}$  :  $\frac{\quad}{3}$  :  $\frac{\quad}{2}$  :  $\frac{\quad}{1}$  : cooperative

13

proficient :  $\frac{\quad}{8}$  :  $\frac{\quad}{7}$  :  $\frac{\quad}{6}$  :  $\frac{\quad}{5}$  :  $\frac{\quad}{4}$  :  $\frac{\quad}{3}$  :  $\frac{\quad}{2}$  :  $\frac{\quad}{1}$  : not proficient

14

supportive :  $\frac{\quad}{8}$  :  $\frac{\quad}{7}$  :  $\frac{\quad}{6}$  :  $\frac{\quad}{5}$  :  $\frac{\quad}{4}$  :  $\frac{\quad}{3}$  :  $\frac{\quad}{2}$  :  $\frac{\quad}{1}$  : hostile

15

boring :  $\frac{\quad}{8}$  :  $\frac{\quad}{7}$  :  $\frac{\quad}{6}$  :  $\frac{\quad}{5}$  :  $\frac{\quad}{4}$  :  $\frac{\quad}{3}$  :  $\frac{\quad}{2}$  :  $\frac{\quad}{1}$  : interesting

16

capable :  $\frac{\quad}{8}$  :  $\frac{\quad}{7}$  :  $\frac{\quad}{6}$  :  $\frac{\quad}{5}$  :  $\frac{\quad}{4}$  :  $\frac{\quad}{3}$  :  $\frac{\quad}{2}$  :  $\frac{\quad}{1}$  : incapable

17

quarrelsome :  $\frac{\quad}{8}$  :  $\frac{\quad}{7}$  :  $\frac{\quad}{6}$  :  $\frac{\quad}{5}$  :  $\frac{\quad}{4}$  :  $\frac{\quad}{3}$  :  $\frac{\quad}{2}$  :  $\frac{\quad}{1}$  : harmonious

18

efficient :  $\frac{\quad}{8}$  :  $\frac{\quad}{7}$  :  $\frac{\quad}{6}$  :  $\frac{\quad}{5}$  :  $\frac{\quad}{4}$  :  $\frac{\quad}{3}$  :  $\frac{\quad}{2}$  :  $\frac{\quad}{1}$  : inefficient

19

incompetent :  $\frac{\quad}{8}$  :  $\frac{\quad}{7}$  :  $\frac{\quad}{6}$  :  $\frac{\quad}{5}$  :  $\frac{\quad}{4}$  :  $\frac{\quad}{3}$  :  $\frac{\quad}{2}$  :  $\frac{\quad}{1}$  : competent

20

gloomy :  $\frac{\quad}{8}$  :  $\frac{\quad}{7}$  :  $\frac{\quad}{6}$  :  $\frac{\quad}{5}$  :  $\frac{\quad}{4}$  :  $\frac{\quad}{3}$  :  $\frac{\quad}{2}$  :  $\frac{\quad}{1}$  : cheerful

21

productive :  $\frac{\quad}{8}$  :  $\frac{\quad}{7}$  :  $\frac{\quad}{6}$  :  $\frac{\quad}{5}$  :  $\frac{\quad}{4}$  :  $\frac{\quad}{3}$  :  $\frac{\quad}{2}$  :  $\frac{\quad}{1}$  : not productive

22

careless :  $\frac{\quad}{8}$  :  $\frac{\quad}{7}$  :  $\frac{\quad}{6}$  :  $\frac{\quad}{5}$  :  $\frac{\quad}{4}$  :  $\frac{\quad}{3}$  :  $\frac{\quad}{2}$  :  $\frac{\quad}{1}$  : careful

23

responsible :  $\frac{\quad}{8}$  :  $\frac{\quad}{7}$  :  $\frac{\quad}{6}$  :  $\frac{\quad}{5}$  :  $\frac{\quad}{4}$  :  $\frac{\quad}{3}$  :  $\frac{\quad}{2}$  :  $\frac{\quad}{1}$  : irresponsible

24

unreliable :  $\frac{\quad}{8}$  :  $\frac{\quad}{7}$  :  $\frac{\quad}{6}$  :  $\frac{\quad}{5}$  :  $\frac{\quad}{4}$  :  $\frac{\quad}{3}$  :  $\frac{\quad}{2}$  :  $\frac{\quad}{1}$  : reliable

25

energetic :  $\frac{\quad}{8}$  :  $\frac{\quad}{7}$  :  $\frac{\quad}{6}$  :  $\frac{\quad}{5}$  :  $\frac{\quad}{4}$  :  $\frac{\quad}{3}$  :  $\frac{\quad}{2}$  :  $\frac{\quad}{1}$  : unenergetic

26

Appendice B

Echelles  $LPC^+$  et  $LPC^-$

This questionnaire resembles the previous one very closely. However, there is an important difference! This time, while filling it out, think of the person you LIKE LEAST WELL.

Therefore, this questionnaire deals with how you think and feel about the person you like least well.

Please, write your answers on sheet B.

Name : \_\_\_\_\_

1 2 3

|               |   |                |    |
|---------------|---|----------------|----|
| pleasant      | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | unpleasant     | 27 |
| friendly      | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | unfriendly     | 28 |
| rejecting     | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | accepting      | 29 |
| distant       | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | close          | 30 |
| resourceful   | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | unresourceful  | 31 |
| cold          | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | warm           | 32 |
| uncooperative | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | cooperative    | 33 |
| proficient    | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | not proficient | 34 |
| supportive    | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | hostile        | 35 |
| boring        | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | interesting    | 36 |
| capable       | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | incapable      | 37 |
| quarrelsome   | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | harmonious     | 38 |
| efficient     | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | inefficient    | 39 |
| incompetent   | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | competent      | 40 |
| gloomy        | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | cheerful       | 41 |
| productive    | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | not productive | 42 |
| careless      | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | careful        | 43 |
| responsible   | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | irresponsible  | 44 |
| unreliable    | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | reliable       | 45 |
| energetic     | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | unenergetic    | 46 |

This questionnaire looks like the previous ones. You have to describe a person from pairs of adjectives. However, the person described is the person you LIKE THE MOST.

Thus, in this questionnaire, you give your perception of the person you like the most.

Please write your answers on sheet C.

Name: \_\_\_\_\_

1 2 3

|               |   |                |    |
|---------------|---|----------------|----|
| pleasant      | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | unpleasant     | 47 |
| friendly      | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | unfriendly     | 48 |
| rejecting     | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | accepting      | 49 |
| distant       | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | close          | 50 |
| resourceful   | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | unresourceful  | 51 |
| cold          | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | warm           | 52 |
| uncooperative | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | cooperative    | 53 |
| proficient    | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | not proficient | 54 |
| supportive    | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | hostile        | 55 |
| boring        | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | interesting    | 56 |
| capable       | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | incapable      | 57 |
| quarrelsome   | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | harmonious     | 58 |
| efficient     | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | inefficient    | 59 |
| incompetent   | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | competent      | 60 |
| gloomy        | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | cheerful       | 61 |
| productive    | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | not productive | 62 |
| careless      | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | careful        | 63 |
| responsible   | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | irresponsible  | 64 |
| unreliable    | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | reliable       | 65 |
| energetic     | : <u>8</u> : <u>7</u> : <u>6</u> : <u>5</u> : <u>4</u> : <u>3</u> : <u>2</u> : <u>1</u> : | unenergetic    | 66 |



Appendice C

Echelle de dogmatisme, forme E, de Rokeach (1956)

Here is a series of statements. Each represents a commonly held opinion and there are no right or wrong answers. You will probably disagree with some items and agree with others. We are interested in the extent to which you agree or disagree with such matters of opinion.

Read each statement carefully. Then indicate the extent to which you agree or disagree by circling the appropriate number on the next sheet (sheet D). The numbers and their meaning are indicated below:

- +3: strongly agree
- +2: agree
- +1: slightly agree
- 1: slightly disagree
- 2: disagree
- 3: strongly disagree

First impressions are usually best in such matters. Give your opinion on every statement. If you find the numbers to be used in answering do not adequately indicate your own opinion, use the one which is closest to the way you feel.

|                    |                       |
|--------------------|-----------------------|
| +3: strongly agree | -1: slightly disagree |
| +2: agree          | -2 disagree           |
| +1: slightly agree | -3: strongly disagree |

1. The United States and Russia have just about nothing in common.
2. The highest form of government is a democracy and the highest form of democracy is a government run by those who are most intelligent.
3. Even though freedom of speech for all groups is a worthwhile goal, it is unfortunately necessary to restrict the freedom of certain political groups.
4. It is only natural that a person would have a much better acquaintance with ideas he believes in than with ideas he opposes.
5. Man on his own is a helpless and miserable creature.
6. Fundamentally, the world we live in is a pretty lonesome place.
7. Most people just don't give a "damn" for others.
8. I'd like it if I could find someone who would tell me how to solve my personal problems.
9. It is only natural for a person to be rather fearful of the future.
10. There is so much to be done and so little time to do it in.
11. Once I get wound up in a heated discussion I just can't stop.
12. In a discussion I often find it necessary to repeat myself several times to make sure I am being understood.
13. In a heated discussion I generally become so absorbed in what I am going to say that I forget to listen to what others are saying.

- |                    |                       |
|--------------------|-----------------------|
| +3: strongly agree | -1: slightly disagree |
| +2: agree          | -2: disagree          |
| +1: slightly agree | -3: strongly disagree |

14. It is better to be a dead hero than a live coward.
15. While I don't like to admit this even myself, my secret ambition is to become a great man, like Einstein, or Beethoven, or Shakespeare.
16. The main thing in life is for a person to want to do something important.
17. If given the chance I would do something of great benefit to the world.
18. In the history of mankind there have probably been just a handful of really great thinkers.
19. There are a number of people I have come to hate because of the things they stand for.
20. A man who does not believe in some great cause has not really lived.
21. It is only when a person devotes himself to an ideal or cause that life becomes meaningful.
22. Of all the different philosophies which exist in this world there is probably only one which is correct.
23. A person who gets enthusiastic about too many causes is likely to be a pretty "wishy-washy" sort of person.
24. To compromise with our political opponents is dangerous because it usually leads to the betrayal of our own side.
25. When it comes to differences of opinion in religion we must be careful not to compromise with those who believe differently from the way we do.

- |                    |                       |
|--------------------|-----------------------|
| +3: strongly agree | -1: slightly disagree |
| +2: agree          | -2: disagree          |
| +1: slightly agree | -3: strongly disagree |

26. In times like these, a person must be pretty selfish if he considers primarily his own happiness.
27. The worst crime a person could commit is to attack publicly the people who believe in the same thing he does.
28. In times like these it is often necessary to be more on guard against ideas put out by people or groups in one's camp than those in the opposing camp.
29. A group which tolerates too many differences of opinion among its own members cannot exist for long.
30. There are two kinds of people in this world: those who are for the truth and those who are against the truth.
31. My blood boils whenever a person stubbornly refuses to admit he's wrong.
32. A person who thinks primarily of his own happiness is beneath contempt.
33. Most of the ideas which get printed nowadays aren't worth the paper they are printed on.
34. In this complicated world of ours the only way we can know what's going on is to rely on leaders or experts who can be trusted.
35. It is often desirable to reserve judgement about what's going on until one has had a chance to hear the opinions of those one respects.
36. In the long run the best way to live is to pick friends and associates whose tastes and beliefs are the same as one's own.

|                    |                       |
|--------------------|-----------------------|
| +3: strongly agree | -1: slightly disagree |
| +2: agree          | -2: disagree          |
| +1: slightly agree | -3: strongly disagree |

37. The present is all too often full of unhappiness. It is only the future that counts.

38. If a man is to accomplish his mission in life it is sometimes necessary to gamble "all or nothing at all".

39. Unfortunately a good many people with whom I have discussed important social and moral problems don't really understand what's going on.

40. Most people just don't know what's good for them.

## SHEET D

Name: \_\_\_\_\_

- |                       |                       |
|-----------------------|-----------------------|
| 1) -3 -2 -1 +1 +2 +3  | 21) -3 -2 -1 +1 +2 +3 |
| 2) -3 -2 -1 +1 +2 +3  | 22) -3 -2 -1 +1 +2 +3 |
| 3) -3 -2 -1 +1 +2 +3  | 23) -3 -2 -1 +1 +2 +3 |
| 4) -3 -2 -1 +1 +2 +3  | 24) -3 -2 -1 +1 +2 +3 |
| 5) -3 -2 -1 +1 +2 +3  | 25) -3 -2 -1 +1 +2 +3 |
| 6) -3 -2 -1 +1 +2 +3  | 26) -3 -2 -1 +1 +2 +3 |
| 7) -3 -2 -1 +1 +2 +3  | 27) -3 -2 -1 +1 +2 +3 |
| 8) -3 -2 -1 +1 +2 +3  | 28) -3 -2 -1 +1 +2 +3 |
| 9) -3 -2 -1 +1 +2 +3  | 29) -3 -2 -1 +1 +2 +3 |
| 10) -3 -2 -1 +1 +2 +3 | 30) -3 -2 -1 +1 +2 +3 |
| 11) -3 -2 -1 +1 +2 +3 | 31) -3 -2 -1 +1 +2 +3 |
| 12) -3 -2 -1 +1 +2 +3 | 32) -3 -2 -1 +1 +2 +3 |
| 13) -3 -2 -1 +1 +2 +3 | 33) -3 -2 -1 +1 +2 +3 |
| 14) -3 -2 -1 +1 +2 +3 | 34) -3 -2 -1 +1 +2 +3 |
| 15) -3 -2 -1 +1 +2 +3 | 35) -3 -2 -1 +1 +2 +3 |
| 16) -3 -2 -1 +1 +2 +3 | 36) -3 -2 -1 +1 +2 +3 |
| 17) -3 -2 -1 +1 +2 +3 | 37) -3 -2 -1 +1 +2 +3 |
| 18) -3 -2 -1 +1 +2 +3 | 38) -3 -2 -1 +1 +2 +3 |
| 19) -3 -2 -1 +1 +2 +3 | 39) -3 -2 -1 +1 +2 +3 |
| 20) -3 -2 -1 +1 +2 +3 | 40) -3 -2 -1 +1 +2 +3 |

Appendice D

Lettre d'introduction



Students of  
Vanier College  
Autumn 1983

These questionnaires are part of a study designed to increase their efficiency. For this, a comparison will be made between the four questionnaires we present to you.

I want to thank you for the time and effort you will put on these questionnaires. Questionnaires are often a pain; and these ones, I am sure, are no exception. This approach however is often the only way of asking people who know about something how they think and feel about it.

If this study is to be helpful it is important that you answer each question as thoughtfully and frankly as possible. These are no tests; there are no right or wrong answers. The important thing is that you present how you truly think and feel about each question. Work rapidly, your first answer is likely to be the best.

Sylvie Lamothe  
Student in psychology.

### Remerciements

L'auteure désire exprimer sa reconnaissance à son directeur de recherche, monsieur Marc-André Gilbert, ph. D., pour sa patience, sa disponibilité et son assistance tout au long de la rédaction de ce mémoire.

Des remerciements vont également à la famille de l'auteure pour son support, sa patience et sa tolérance face à la moins grande disponibilité de l'auteure pendant la rédaction de son mémoire.

## Références

- BENNETH, R., ECKMAN, J. (1973). Attitudes toward aging: a critical examination of recent literature and implications for future research dans C. Eisdorfer et M.P. Lawton (eds) The psychology of adult development and aging. Washington, D.C. : American psychological association.
- CHEMERS, M.M., SKRZYPEK, G.J. (1972). Experimental test of the contingency model of leadership effectiveness. Journal of personality and social psychology, 24, 172-177.
- EVANS, M.G., DERMER, J. (1974). What does the Least Preferred Co-worker Scale really measure?: a cognitive interpretation. Journal of applied psychology, 59, 202-206.
- FIEDLER, F.E. (1953). Quantitative studies in the role of therapist's feelings toward their patients dans Mowrer, O.H.: Psychotherapy theory and research. (pp. 296-315) New-York: Ronald Press.
- FIEDLER, F.E. (1954). Assumed similarity measures as predictors of team effectiveness. Journal of abnormal and social psychology, 49, 381-388.
- FIEDLER, F.E. (1967). A theory of leadership effectiveness. New-York: McGraw-Hill.
- FIEDLER, F.E. (1972a). Predicting the effects of leadership training and experience from the contingency model. Journal of applied psychology, 56, 114-119.
- FIEDLER, F.E. (1972b). The effects of leadership training and experience: a contingency model interpretation. Administrative science quarterly, 17, 453-475.
- FIEDLER, F.E. (1973). The contingency model: a reply to Ashour. Organizational behavior and human performance, 9, 356-368.
- FIEDLER, F.E., CHEMERS, M.M. (1974). Leadership and effective management. Glenview, Ill. : Scott-Foresman.
- FIEDLER, F.E., MAHAR, L. (1979). A field experiment validating contingency model leadership training. Journal of applied psychology, 64, 247-254.
- FIEDLER, F.E., O'BRIEN, G.E., ILGEN, D.R. (1969). The effect of leadership style upon the performance and adjustment of volunteer teams operating in a stressful foreign environment. Human relations, 22, 503-514.

- FISHBEIN, M.L., LANDY, E., HATEH, G. (1969). Some determinants of an individual's esteem for his least preferred co-worker: an attitudinal analysis. Human relations, 22, 173-188.
- FOA, U.G., MITCHELL, T.R., FIEDLER, F.E. (1971). Differentiation matching. Behavioral Science, 16, 130-142.
- FOX, W.M. (1976). Reliabilities, means and standard deviations for LPC scales: instrument refinement. Academy of management journal, 19, 450-461.
- GRAEN, G. et al. (1970). Contingency model of leadership effectiveness: antecedent and evidential results. Psychological bulletin, 74, 285-296.
- GRAEN, G. et al. (1971a). Contingency model of leadership effectiveness: some experimental results. Journal of applied psychology, 55, 196-201.
- GRAEN, G. et al. (1971b). Contingency model of leadership effectiveness: some methodological issues. Journal of applied psychology, 55, 205-210.
- GRAHAM, W.K. (1968). Description of leader behavior and evaluation of leaders as function of LPC. Personal psychology, 21, 457-464.
- GRAHAM, W.K. (1973). Leader behavior esteem for the least preferred co-worker, and groupe performance. Journal of social psychology, 90, 59-66.
- GRUENFELD, L.W., RANCE, D.E., WISEBURG, P. (1969). The behavior of task-oriented (low LPC) and socially-oriented (high LPC) leaders under several conditions of social support. Journal of social psychology, 79, 99-107.
- GUERIN, C.L. (1972). Effet du groupe sur les jugements et les attitudes individuelles. Bulletin de psychologie, 25, (13), 705-713.
- GUILFORD, J.P., FRUCHTER, B. (1973). Fundamental statistics in psychology and education. New-York: McGraw-Hill.
- KERLINGER, F.N. (1973). Foundations of behavior research. U.S.A.: Holt, Rinehart and Winston.
- LARSON, L.L., ROWLAND, K.M. (1973). Leadership style, stress and behavior in task performance. Organizational behavior and human performance, 9, 407-420.
- LITKERT, R. (1961). New patterns of management. New-York: McGraw-Hill.
- MANN, R.D. (1959). A review of the relationships between personality and performance in small groups. Psychological bulletin, 56, 241-270.

- MASLOW, A.H. (1954). Motivation and personality. New-York: Harper et Row.
- MICHAELSEN, L.K. (1973). Leader orientation, leader behavior, group effectiveness and situational favorability: an empirical extension of the contingency model. Organizational behavior and human performance, 9, 226-245.
- MITCHELL, T.R. (1970). Leader complexity and leadership style. Journal of personality and social psychology, 16, 166-174.
- MITCHELL, T.R. et al. (1970). The contingency model: criticism and suggestions. Academy of management journal, 13, 253-367.
- MORGAN, C.T. (1976). Introduction à la psychologie. Montréal: McGraw-Hill.
- NEALY, S.M., BLOOD, M. (1968). Leadership performance of nursing supervisor at two organizational levels. Journal of applied psychology, 52, 414-422.
- PAICHILER, G. (1976). Norms and attitude change: I. Polarization and styles of behaviour. European journal of social psychology, 6, 405-427.
- POSTHUMA, A.B. (1970). Normative data on the least preferred co-worker scale (LPC) and the groupe atmosphere questionnaire (GA). Organizational research, technical report, no 70-8.
- RICE, R.W. (1978a) Psychometric properties of the esteem for least preferred co-worker (LPC-scale). Academy of management review, 3, 106-118.
- RICE, R.W. (1978b). Construct validity of the least preferred co-worker score. Psychological bulletin, 85, 1199-1237.
- RICE, R.W. (1979). Reliability and validity of the LPC scale: a reply. Academy of management review, 4, 291-294.
- RICE, R.W., CHEMERS, M.M. (1973). Predeicting the emergence of leaders using Fielder's contingency model of leadership effectiveness. Journal of applied psychology, 57, 281-287.
- RICE, R.W., CHEMERS, M.M. (1975). Personality and situational determinants of leader behavior. Journal of applied psychology, 60, 20-27.
- RICE, R.W., SEAMAN, F.J., BARVIN, D.B. (1978). An empirical examination of the esteem for least preferred co-worker (LPC) construct. The journal of psychology, 98, 195-205.
- ROKEACH, M. (1960). The open and closed mind. New-York: Basic books.
- ROKEACH, M. (1968). Beliefs, attitudes and values. San Francisco: Jossey-Bass.

- ROKEACH, M. (1973). The nature of human values. New-York: McMillan.
- SCHIFLET, S.C. (1973). The contingency model of leadership effectiveness: some implications of its statistical and methodological properties. Behavioral science, 18, 429-440.
- SCHREISHEIM, C.A., BANNISTER, B.D., MONEY, W.H. (1979). Psychometric properties of the LPC scale: an extension of Rice's review. Academy of management review, 4, 287-290.
- SHAN, M.E., WRIGHT, J.M. (1967). Scales for the measurement of attitudes. New-York: McGraw-Hill.
- SIDANIUS, J. (1977). Cognitive functioning and socio-politico ideology revisited. Technical report, no 499.
- SIDANIUS, J. (1978). Intolerance of ambiguity and socio-politico ideology: a multidimensional analysis. European journal of social psychology, 8, 215-235.
- SIDANIUS, J., EKEHAMMAR, B. (1977). Cognitive differentiation and socio-politico ideology: an exploratory study. Psychological reports, 41, 203-211.
- STOGDILL, R.M. (1948). Personal factors associated with leadership: a survey of literature. Journal of psychology, 25, 35-71.
- TAYLOR (1960). Cité dans Sidanius, J. (1978). Intolerance of ambiguity and socio-politico ideology: a mutidimensional analysis. European journal of social psychology, 8, 215-235.
- VAN ES, J.C., KOENIG, D.J. (1976). Social participation, social status and extremist political attitudes. Sociological quarterly, 17, 16-26.
- VROOM, V.H., Yetton, P.W. (1973). Leadership and decision-making. Pittsburg, Pa.: University of Pittsburg Press.
- WAKE, F.U. (1970). A scale of black separatism. Psychological reports, 27, 855-858.
- WALLIS, G.W. (1970). Chronopolitics: the impact of time perspectives on the dynamics of change. Social forces, 49, 102-108.
- YUKL, G. (1970). Leader LPC scores: attitude dimensions and behavioral correlates. Journal of social psychology, 80, 207-212.